Mitä on NLP

- Vuorovaikutustaitoja
- Vaikuttamista
- Voimavarojen hyödyntämistä
- Itsensä johtamista
- Ihmissuhteiden parantamista
- Oppimista ja kehittymistä
- Vaihtoehtojen ja mahdollisuuksien lisäämistä

Dr. Terttu Grönfors
Trygve Roos

Facile Publishing – NLP-Instituutti Oy
2. uudistettu painos

Sisällysluettelo

Esipuhe 8
Alkusanat 9

Osa 1

Johdanto

Tämän kirjan tavoite 13
Kenelle kirja on tarkoitettu 14
Kirjan rakenne 15
NLP, konnektionismi ja uskomusjärjestelmät 16
Vallitsevat paradigmat, ajatusmallit ja uskomukset 20
Mitä on paradigma? 24
NLP ja systeemiteoria 26
Systeemiteorian keskeisiä periaatteita 26
Mistä NLP sai alkunsa? 28
NLP tänään 33
The Society of NLP 35

Osa 2

Mitä NLP on?

Mitä NLP on? 38
NLP:n perusperiaatteita ja ennakko-oletuksia 41
Emme ole suoraan tekemisissä ympäröivän maailman kanssa. 42
NLP:n perusolettamukset 44
Muita NLP:n taustaoletuksia 49
Mitä NLP:llä voi saada aikaan? 52
Toimintamallit ja käyttäytymismuutokset 53
Oppimismahdollisuuksien laajentaminen 55
NLP – sovellukset 56
Liike-elämä ja johtaminen 57
Kommunikointi, yhteistyö ja ihmissuhteet 59
Itsensäjohtaminen 60
Myynti ja asiakassuhteet 61
Terapia ja terveydenhoito 62
Urheilu 65

Myynti ja asiakassuhteet 61
Terapia ja terveydenhoito 62
Urheilu 65

Osa 3

NLP-prosessit

NLP-prosessien kuvaus 68

NLP:n perusprosesseja

Tavoitteiden määrittely 73
Tavoitteen määrittelyprosessi 75
Tiedonkeruu- ja havaintokyvyn lisääminen 79
Hermoaistijärjestelmän toiminta ja tiedonkäsittely 82
Ajatusten muodot 84
Silmämalli ja ajatusten tallennusmuoto 85
Vuorovaikutustaidot 92
Positiivinen vuorovaikutustilanne – luottamuksen herättäminen 95
Kyky saada aikaan positiivisia tunteita 101
Kieleen liittyvät prosessit 107
Metamalli 108
Metamallin tiedonkeruuprosessit 112
Palauteprosessit 114
Palautteen antaminen 115
Palautteen saaminen 117
Metaforat – kielikuvat 118
Muutokset – tarinat, muutosprosessit 122
Tiedonlajittelujärjestelmä 124
Esimerkkejä tiedonlajittelusta ja tyyleistä 124
Lajittelutyylit 129

Tunne- ja olotilaprosessit

Ihmisen tunne- ja olotilaprosessit 136
Tunnetilat – miten ne vaikuttavat ja miten voimme vaikuttaa niihin 136
Tunteet ja keho 137
Sisäinen keskustelu 138
Mielikuvat 138
Uskomukset 139

Kehon fyysinen tila 140
Tunnetilojen havainnointi – kalibrointi 141
Assosioitunut/Dissosioitunut tila 145
Ankkurointi 148
Miten ankkurointi tapahtuu? 150
Pinotut ankkurit 152
Ankkurin kumoaminen 152
Ankkureiden ketjuttaminen 153
Nykytunnetila 156

Muutosprosessit

1., 2. ja 3. persoonan havaintoasemat 159
Ajatusten rakenne 160
Ajatusten rakenteiden kartoittaminen ja muuttaminen – submodaalit 162
Ajatusten rakenteita 164
Strategiat 166
Uudelleenmäärittely 168
Kuuden askeleen uudelleenmäärittely 171
Ristiriidan ratkaiseminen 175
Aikajanat, elämänviiva 178
Aikajana symbolisena esityksenä 178
Aikajanan lajittelu 179
Regressio aikajanan avulla 181
V/K-dissosiaatio ja menneisyys 183
Uskomusjärjestelmät 186
Mitä uskomukset ovat 186
Minkälaisia uskomuksia on olemassa? 187
Uskomuksiin liittyvät ilmiöt 188
Uskomusten havaitseminen ja kartoittaminen 189
Miten uskomukset syntyvät 191
Uskomusten muuttaminen 192
Loogiset tasot 194

Osa 4

Liitteet

NLP-valmennus 200
NLP-taitoja saa kokemalla ja tekemällä 204
Sertifiointi 205
NLP-Instituutin valmentajat 206
Terttu Grönfors 206
Trygve Roos 208
Design Human Engineering™ 210
NLP-Instituutin valmennusohjelmat 211
Yhteystiedot 212
Kirjallisuusviitteet 213
Kirjallisuutta 218
Hakemisto 223

Esipuhe

Trygve and Terttu bring commitment, tenacity, creativity and a willingness to learn whatever they undertake. They are two of the few people who have remained comitted to keeping abreast of new developments and applied them.

You can depend upon their thoroughness and the quality of their work like you can depend upon the snow in the winter.

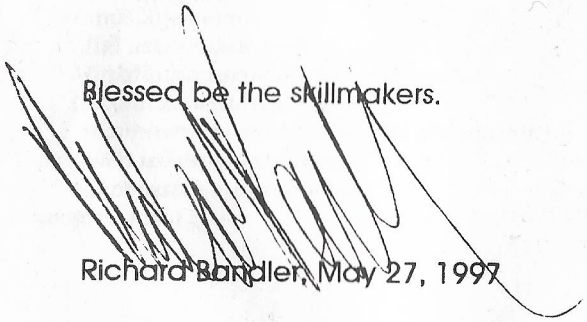
Go ahead and enjoy this. All resistance will be futile.

Trygve ja Terttu tuovat sitoutumista, sitkeyttä, luovuutta ja valmiutta oppia, mihin tahansa he ryhtyvät. He ovat niitä harvoja jotka ovat jatkuvasti sitoutuneet siihen, että he pysyvät ajan tasalla kehityksen kanssa ja soveltavat sitä.

Voit luottaa heidän perinpohjaisuuteensa ja heidän työnsä laatuun aivan kuten voit luottaa siihen, että talvella on lunta.

Alahan nauttia tästä. Kaikenlainen vastustaminen on hyödytöntä.

Siunatut olkoot taidon tekijät.



Alkusanat

Tiemme NLP:n pariin on ollut pitkä. Opiskellessamme ranskaa 1980-luvun alussa Genevessä, tutustuimme suggestopediaan. Opettajamme Susanne Savoyat avasi silloin meille oven omaan alitajuntaamme johdatellessaan meitä pitkille tutustumiskäynneille sisäiseen maailmaamme. Ranskan kieli jäi tosin uusien löydösten varjoon, mutta löysimme itsestämme kokonaisen maailmankaikkeuden, josta meillä ei ennen ollut kuin harmaa aavistus. Hänen avullaan löysimme myös Fondation Soleil'n, paikan, joka oli jokaisen itsensä kehittämisestä kiinnostuneen aarreaitta. Sieltä löytyi ihmeellisiä kasetteja, joilla oli uskomattoman positiivinen vaikutus olotilaamme – Martin Brofman, Frederique DeCampo, Steve Halpern, Barry Konikov ja monet muut uranuurtajat tulivat tutuiksi.

Palattuamme Suomeen 1984 tutustuimme perusteellisesti sekä länsimaisiin että itämaisiin mielenhallintamenetelmiin. Opiskelimme Tai Chitä Taiwanissa ja Chi Kungia, holografiaa sekä monia muita kiinnostavia aiheita. Mutta jokin puuttui. Suoritimme hypnoositutkinnon. Jokin puuttui vieläkin. Tutustuimme José Silvaan ja hänen menetelmäänsä. Lähempänä oltiin, mutta jokin puuttui edelleen. Terttu palautti mieleen muutaman vuoden takaisen kirjeenvaihtonsa Anthony Robbinsin kanssa, joka suositteli NLP:tä. Terttu sanoi, otetaanpa selvää mitä se NLP oikein on. Päädyimme International NLP:n NLP Practitioner -kurssille Zermattiin.

Olimme ilmeisesti valinneet vaativimman instituutin maailmassa – kolmen viikon aikana tentimme joka ilta sen päivän aiheet. Uskomuksemme, että aina kannattaa sitoutua laatuun, vahvistui. Ja NLP:stä löytyivät ne, mitkä meiltä olivat puuttuneet – selkeät prosessit ja pysyvät tulokset.

1980-luvun loppupuolella ihmiset alkoivat kysyä meil-

tä "Miksi ette pidä NLP-kursseja? – Suomessa ei ole tarjolla laadukkaita NLP-kursseja!" Suoritettuamme NLP-valmentajatutkintomme 1990 päätimme lopulta aloittaa.

Seuraavana vuonna tutustuimme Richard Bandleriin ja totesimme miehen olevan nero. Siitä alkoi yhteistyömme, joka vuosi vuodelta on tiivistynyt.

Muutama vuosi sitten ihmiset alkoivat kysyä: "Kun teillä on niin paljon kokemusta ja osaamista, miksi ette kirjoita kirjaa NLP:stä?" Lopullinen päätös syntyi, kun Richard eräänä iltana kysyi: "Onko suomeksi olemassa hyviä NLP-kirjoja?" Meidän oli vastattava: "Ei oikeastaan ole yhtään", johon Richard vastasi: "Nyt kirjoitatte sellaisen – mutta älkää kopioiko minun kirjojani niin kuin muut yleensä tekevät."

Nyt, puoli vuotta myöhemmin, kirja on valmis. Noudatimme Richardin neuvoa, jopa kirjan esimerkit ovat omia kokemuksiamme lähes vuosikymmenen ajalta. Kirja sisältää myös sellaista tietoa, jota olemme saaneet haastatellessamme häntä ja osallistuessamme hänen kursseilleen. Osa tästä on tallennettu ääni- ja videokaseteille.

Kirja on kirjoitettu Sinua varten, joka haluat tietoa NLP:stä. Nauti lukemastasi, toivottavasti kirja herättää Sinussa 'lisätiedon' janon.

Valitse parhaat mahdolliset oppaat kun tutustut omien aivojesi rajattomiin mahdollisuuksiin. Richard sanoo: "Älä koskaan tingi laadusta."

Molivos, 10.6.97

Terttu Grönfors Trygve Roos

Osa 1

Johdanto

Kenelle kirja on tarkoitettu

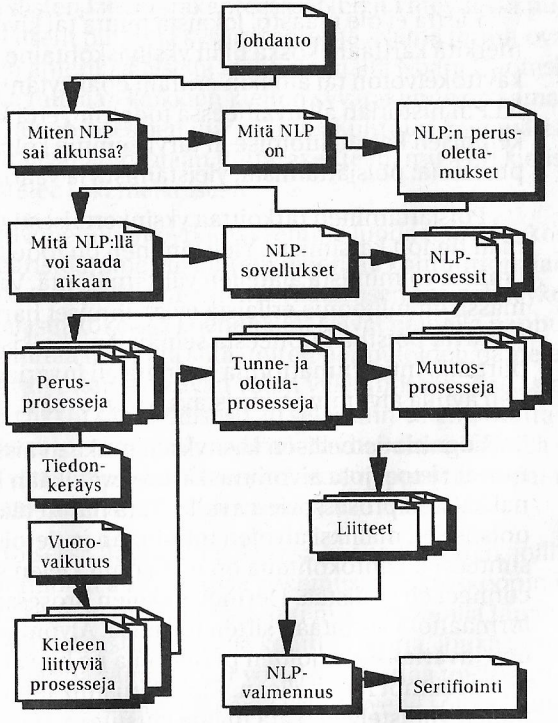
Tämä kirja on tarkoitettu kaikille, jotka haluavat tietää NLP:stä, NLP:n taustoista, mahdollisuuksista, käytöstä sekä hyödyntämisestä ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa, ihmissuhteiden ja itsensä kehittämisessä.

Kirja on erityisesti tarkoitettu henkilöille, jotka ovat johtavassa asemassa, esimiehille, ja henkilöille, joiden tulisi toimia esimerkkeinä muille.

Lisäksi tämä kirja on tarkoitettu juuri sinulle, joka etsit keinoja kehittää omaa kommunikointiasi ja ihmissuhteitasi. Se on myös tarkoitettu sinulle, jolle oma kehittyminen ja oppiminen ovat tärkeitä.

Kirjan rakenne

Ensin paneudumme NLP:n taustoihin, määritelmiin ja sovelluksiin. Sen jälkeen perehdymme NLP:n keskeisiin prosesseihin, joiden yhteydessä tarjoamme sinulle joukon harjoituksia. Niiden avulla voit tutustua NLP:n vaikutuksiin. Kirjan harjoitukset auttavat sinua pääsemään 'jyvälle' siitä, mistä on kysymys. Paras tapa oppia NLP:tä on kuitenkin osallistua valmennukseen, sillä silloin saat parhaiten kokemusta NLP-prosessien toiminnasta. Kirjan liitteenä on tarkempia selvityksiä eri aiheista ja yhteystietoja.



Kirjan rakenne pääpiirteittäin

NLP, konnektionismi ja uskomusjärjestelmät

Aikamme psykologian valtavirtaus, kognitiivinen psykologia ja toisaalta kognitiotiede, eli oppi tietoisuuden synnystä aivoissa, käsittelevät ihmisen mieltä kyberneettisenä järjestelmänä, joka pyrkii mallintamaan todellisuutta.[2]

Syy siihen, miksi aivomme toimivat tällä tavalla, on hengissä säilymisen ja ympäristöön sopeutumisen kannalta ilmeinen. Jotta voisimme toimia maailmassa, tarvitsemme kartan tai maailmanmallin. Jotta voisimme suunnitella toimintaamme, meidän on pystyttävä ennustamaan tulevaisuutemme.

Kartta ei ole maasto. Jokaista puuta tai kiveä ei voida merkitä karttaan, koska liian yksityiskohtainen kartta olisi käyttökelvoton tai ainakin erittäin epäkäytännöllinen. NLP:n historian alkuvaiheessa todettiin, että käyttökelpoisen kartan luomiseen tarvitsemme kolmea ajatusprosessia: poisjättämistä, yleistämistä ja vääristämistä.[3]

Poisjättäminen tarkoittaa yksinkertaisesti tarpeettoman tiedon karsimista. Yleistäminen on todellisessa maailmassa toimimista ajatellen välttämätöntä. Vaikka maailmassa on miljoonia erilaisia ovia[4], ihmiset harvemmin yrittävät poistua huoneesta seinän läpi. Kaikissa ovissa on piirteitä, muuttumattomia suureita eli invariansseja, joiden avulla aivomme tunnistavat oven oveksi.

Kognitiotieteellisen käsityksen mukaan aistikanavat tuovat tietoa, jota aivomme käsittelevät ikään kuin rinnakkaisten prosessorien avulla. Tätä nimitetään konnektionistiseksi malliksi aivojen toiminnan ja tietoisuuden suhteesta. Lähtökohtana on englannin kielen sana connect eli yhdistää. Hermoverkkojen prosessoimaa informaatiota verrataan sitten toisiinsa. Aivomme etsivät em. invariansseja, joiden perusteella ne luovat kategorioita, havainnot luokitellaan. Kieli perustuu kategorioihin ja niiden yhdistelyyn. Tätä mallia kutsutaan Harnardin hybridimalliksi.[5]

Uusin kognitiivisen psykologian termi on diskursiivinen eli "järkeilevä" psykologia, joka korostaa ihmisen luonnollista pyrkimystä "järkeillä" todellisuutta.[6] Jo Georg Kelly korosti ihmisen pyrkimystä toimia ikään kuin arkipäivän tiedemiehenä, joka laatii teorioita todellisuudesta.[7]

Edellä mainitut prosessit ovat luonnollisesti tiedostamattomia. Aivomme pystyvät tietoisuudessa käsittelemään n. 100 bittiä sekunnissa. Kuitenkin aivoihin tulevan aisti-informaation määrän on arvioitu olevan tasoa 10^9 bittiä sekunnissa ja puheen avulla pystymme siirtämään eteenpäin noin 10^7 bittiä sekunnissa.[8] On täysin aivojen rakenteen ja toiminnan määräämää, että suurin osa ajattelustamme on tiedostamatonta.

Aivojemme neurobiologia heijastuu jopa kaikkien inhimillisten kielten rakenteessa! NLP:n yhteydessä puhutaan usein pinta- ja syvärakenteista. Nämä termit ovat peräisin amerikkalaiselta kielitieteilijältä Noam Chomskyltä, jonka mukaan kaikkien kielten syvärakenne on samanlainen, aivoprosessien määräämä.[9] Kulttuuri ja ympäristö määräävät ainoastaan pintarakenteen, mikä eri kielissä vaihtelee toki melkoisesti.

Aivoperäinen pyrkimyksemme luoda teorioita koskien ympäristöämme voi kuitenkin johtaa kohtuuttomaan henkiseen jäykkyyteen. Amerikkalaisen sosiaalipsykologin Bavelasin kokeissa koehenkilöt saivat painella nappuloita ja kehittää teorioita siitä, miten nappuloiden painaminen vaikuttaa vilkkuvan valon vilkkumiseen. Itse asiassa valo vilkkui säännöllisesti 20 sekunnin välein, mutta mitä korkeampi akateeminen koulutus havainnoitsijoilla oli, sitä varmempia he olivat siitä, että nappuloiden painaminen todella vaikuttaa valon vilkkumiseen.[10]

Toisessa Bavelasin kokeessa koehenkilöiden, joilla ei ollut mitään aikaisempaa kokemusta mikroskoopin käytöstä solujen tutkimisessa, piti mikroskoopilla tapahtuvan solujen tarkastelun avulla kehittää teoria, jonka perusteella terveet ja sairaat solut voitaisiin erottaa toisistaan. Todellisuudessa näytteessä oli vain terveitä soluja. Uusi koehenkilö jatkoi edellisen teorian kehittelyä ja hänelle sanottiin, että teoria pätee vain 60%:ssa tapauksista. Teoriat

monimutkaistuivat, kunnes suunnilleen joka neljäs koehenkilö hylkäsi edellisen teorian laatiakseen kokonaan uudenlaisen teorian. Bavelasin mukaan teorioiden monimutkaistuminen noudatti sinikäyrää – teoriat monimutkaistuivat, kunnes tapahtui "tieteellinen vallankumous" ja asiaa lähestyttiin kokonaan uudella tavalla.

NLP merkitsee psykologiassa samanlaista ilmiötä. Kysymys on tavallaan filosofian historiasta tunnetun Occamin partaveitsen soveltamisesta käytäntöön. Occamin partaveitsi tarkoittaa oppihistoriassa sitä, että asiat tulee selittää mahdollisimman yksinkertaisesti ja taloudellisesti, eikä pyrkiä todellisuuden tarpeettoman monimutkaiseen selittämiseen.

Edellä olen käsitellyt ihmisen luonnollista pyrkimystä luoda itselleen teorioita ympäristöstään. Korostan vielä, että henkiset toimintamme eivät suoraan määräydy aivorakenteistamme. Päinvastoin – venäläisten Vygotskin ja Lurian traditioon nojaava nykyaikainen neuropsykologia korostaa kielen merkitystä aivotoimintojen jäsentäjänä ja ohjaajana.[11] On jopa näyttöä siitä, että japanin kieltä äidinkielenään puhuvilla henkilöillä kielen tunnistaminen ja tuottaminen paikallistuvat aivoissa eri osiin kuin eurooppalaisilla.[12]

Mihin tarvitsemme tunteita, jos ihminen on ainoastaan teorioita tuottava kyberneettinen järjestelmä? Jokainen tietää arkikokemuksensa perusteella, että tunteet ovat se voima joka panee ihmisen liikkumaan – se voima, joka meitä motivoi. Saksalaisen psykiatrin Karl Leonhardin mukaan[13] meillä on synnynnäisesti kahdenlaisia tunteita: välittömään hengissä-pysymiseen keskittyviä vaistotunteita (Triebgefühlen), esimerkiksi nälän tunne ja toisaalta eläinten viettejä vastaavia viettitunteita (instinktive Gefühlen), kuten pelko ja paniikin tunne.

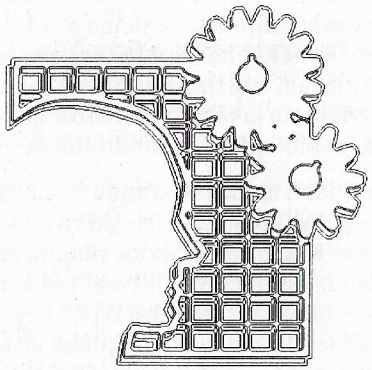
Viettitunteet korvaavat eläinten viettijärjestelmiä, jotka antavat yksityiskohtaisia käyttäytymisohjeita (esim. soidinmenot). Tunne-elämän ongelmat johtuvat suurelta osin siitä, että monimutkaisessa ympäristössämme tunteet assosioituvat vääriin tilanteisiin. Paniikkikohtaus on

esimerkki äärimmäisestä stressireaktiosta, jonka tehtävä on valmistaa ruumista ja sielua ankaraan taisteluun tai pakoon (Retu Kivinen kohtaa sapelihammastiikerin). On syytä muistaa, että ihmiskunnan historia on valtaosaltaan ollut kivikautta ja tätä ympäristöä ajatellen luonnonvalinta on biologisen perimämme muovannut.

Tunteiden assosioituminen tavallaan vääriin kohteisiin on omiaan ylläpitämään jäykkiä asenteita ja uskomusjärjestelmiä. Kun tunnereaktiot ylläpitävät tiettyä käyttäytymismallia, tilanteeseen liittyvät uskomusjärjestelmät (=mielen analyysi tilanteesta) jäykistyvät. NLP:ssä käytetään esimerkiksi tekniikoita, joissa järki ja tunne ikään kuin erotetaan toisistaan ja noidankehä purkautuu.

Mistä edellä on oikeastaan kysymys? Yksinkertaistamisesta! Olemme palanneet maailmanmallin alkulähteille, maailmanmallin luomisen perusprosesseihin. Olemme nähneet, että monimutkaisten psyykkisten ilmiöidenkään selittämiseen ei tarvita astrologisia tai psykoanalyyttisiä selityksiä. Lopuksi julkistan nk. Roposen lain, jolla tullee olemaan psykologian historiassa käänteentekevä merkitys: Ongelmien ratkaiseminen on sitä helpompaa, mitä yksinkertaisemmalla tavalla ongelmat selitämme.

Pekka Roponen
NLP Practitioner,
Design Human Engineering Training Specialist,
Psykiatrian erikoislääkäri



Vallitsevat paradigmat, ajatusmallit ja uskomukset

Psykologit olivat vuosisadan alussa kiinnostuneita ihmisten sisäisistä prosesseista. Näitä tutkittiin kysymällä ihmisiltä, mitä heidän mielessään liikkui erilaisissa tilanteissa. Tutkittavia henkilöitä pyydettiin mahdollisimman tarkasti kertomaan aistihavainnoistaan ja ajatusprosesseistaan.

Tämä introspektiivinen menetelmä ei kuitenkaan miellyttänyt kaikkia, ja vuonna 1913 tapahtui käänne empiristiseen paradigmaan, joka on rajoittanut käyttäytymistieteiden tutkijoita siitä lähtien. Amerikkalainen psykologi John B. Watson halusi 'objektiivisen' tieteellisen käsittelytavan, joka selittäisi ihmisen käyttäytymistä, sen syitä ja seurauksia.[14] Hän onnistui saamaan laajaa kannatusta behavioristiselle teorialle, josta käyttäytymistieteilijät ovat sittemmin enimmäkseen luopuneet. Hänen teoriansa vaikuttaa kuitenkin vahvasti vielä tänäkin päivänä mm. käytössä oleviin johtamismenetelmiin.

Suurin vaikutus hänellä ja hänen kannattajillaan on

kuitenkin edelleen tutkimusmenetelmiin ja ennen kaikkea tavallisten asiaan perehtymättömien ihmisten paradigmoihin – kuvitellaan, että käyttäytymistä voidaan tutkia samalla tavalla kuin koneen toimintaa. Itse asiassa valtaosa niistä ilmiöistä, jotka vaikuttavat ihmisen käyttäytymisen määräytymiseen, jää empiirisen tutkimuksen ulkopuolelle. Empiristisen paradigman puolustajat ovat vedonneet mm. siihen, että heidän tutkimusmenetelmiensä ansiosta voidaan keskittyä käyttäytymisen 'havaittavissa oleviin' osiin eikä tarvitse turvautua 'hypoteettisiin' sisäisiin tiloihin.[15]

Watsonin takia sisäisten prosessien merkityksen tunnustaminen viivästyi vuosikymmenillä, ja kun se vihdoin tapahtui jossakin määrin kognitiivisen psykologian ja ennen kaikkea NLP:n muodossa, se tapahtui NLP:n osalta ns. 'hyväksytyn tieteen', eli empiristisen paradigman mukaisen tieteen ulkopuolella, ja monien vanhoillisten psykologien ja käyttäytymistieteilijöiden kovasta vastarinnasta huolimatta.

Vaikka esim. fysiikan huippututkijat ja useimpien tieteen alojen tiedemiehet ovat luopuneet Watsonin kannattamasta empiristisestä rajoittuneisuudesta, monet tutkijat ja lähes kaikki 'tavalliset' ihmiset uskovat edelleen Watsonin puolustamiin, 1600-luvulta peräisin oleviin tutkimusperiaatteisiin.

NLP:n kehitys sattui 1970-luvun puoliväliin, jolloin monella taholla muutenkin vanhat käyttäytymistieteen ennakko-oletukset alkoivat hiljalleen muuttua mekanistisista holistisempiin, eli kokonaisvaltaisempaan suuntaan.

Kaakkois-Aasiassa vallitsevat käsitykset ihmisistä ja heidän käyttäytymisestään alkoivat vaikuttaa läntiseen, hyvin rajoittuneeseen käsitykseen ihmisten toiminnasta, vuorovaikutuksesta ja tiedonkäsittelystä. Samaan aikaan myös uudet löydöt aivojen toiminnasta muuttivat käsityksiämme.

Kaliforniassa syntyi hippiliike, Intiasta otettiin vastaan vaikutteita, opiskeltiin menetelmiä ihmisen tietoisuuden kehittämisestä mietiskelystä joogaan, ja yritettiin laajentaa tietoisuutta haitallisillakin tavoilla. Huomio siirtyi yhä

enemmän ulkoisesta vaikuttamisesta sisäisen maailman ja omien voimavarojen etsintään, pyrkimyksenä opetella kuuntelemaan paremmin itseä ja omaa sisäistä ääntä.

1970-luvulla vahvistui myös käsitys, että toimintaamme ohjaavat ajattelumallit, joihin myös todellisuuskäsityksemme perustuu. Ajattelumallit koostuvat ennakko-oletuksista ja uskomuksista.

Länsimaissa on pitkään toimittu ns. mekanistisen ajattelumallin ennakko-oletusten mukaan. Mekanistinen malli sai alkunsa 1600-luvulla, Newtonin fysiikan lakien aikakaudella. Maailmankaikkeuden kuviteltiin toimivan kuten kellokoneisto (Clockwork Universe), ja Newtonin mekanistisia oppeja ruvettiin yleisesti soveltamaan myös ihmisten käyttäytymiseen (esim. Thomas Hobbes, 1588-1679).

Mekanistinen ajattelumalli on rajoittanut suhtautumista itseemme ja omiin kykyihimme, sillä ajattelutapa, johon se pohjautuu, on hyvin lineaarinen ja mielen sisäiset prosessit on jätetty täysin huomiotta.[16]

Toimimme vielä tänä päivänä huomaamattamme pitkälti tuon 1600-luvulta peräisin olevan ajattelumallin mukaan. Ne ennakko-oletukset, jotka silloin muodostuivat, ohjaavat vieläkin toimintaamme. Tässä muutamia niistä ennakko-oletuksista, joihin pohjaamme todellisuuskäsityksemme:

- Koko maailmankaikkeus miellettiin 'kellokoneistoksi', joka muodostui erillisistä osista, ja ympäristön oletettiin olevan muuttumaton.
- Vastuu asetettiin itsemme ulkopuolelle, jollekin toiselle. Organisaatioissa se oli esimiehillä.
- Huomioitiin erillisiä asioita ja osia, ei niiden välisiä suhteita.
- Tietoisuutta, sisäisiä prosesseja ja ihmisten välisiä suhteita ei huomioitu lainkaan, ei myöskään positiivisia hyviä kokemuksia ja niiden vaikutusta.

Prosessit, ihmisten tai asioiden väliset suhteet ja tietoisuus tulivat tärkeiksi vasta ajattelumallin muuttumisen myötä. 1900-luvun alussa mekanistiset ennakko-oletukset

alkoivat muuttua ja käsitykset niin koko maailmankaikkeudesta kuin itsestämmekin monipuolistuivat. Uusien ennakko-oletusten mukaan maailmankaikkeuden oletettiin olevan jatkuvassa muutoksessa, jossa kaikki vaikuttaa kaikkeen.

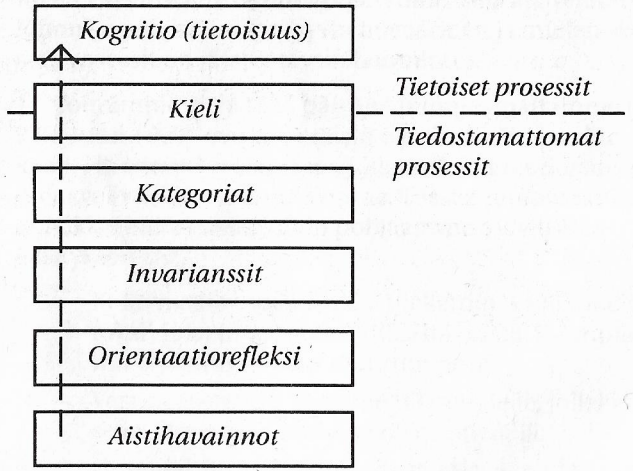
Vastuu omasta kehityksestämme, käyttäytymisestämme ja kommunikointimme vaikutuksista on siirtynyt itsellemme.

Enää ei voidakaan syyttää tämän hetkistä tilaa lapsuutemme "liian pienestä piposta ja puisista leikkikaluista".

Tämän hetken käsityksen mukaan voimme merkittävästi vaikuttaa omaan kehitykseemme, oppimiseen ja hyvinvointiimme niin halutessamme. Voimme muuttaa ajattelutapaamme ja näin löytää uusia vaihtoehtoja toimintaamme.

Mitä on paradigma?

Ihmisellä on tarve orientoitua oman fyysisen tilansa sekä ympäristön suhteen. Tämä ilmenee orientaatiorefleksinä. Perimmäinen orientoitumistaso on aistien taso, jota seuraa (tiedostamaton) invarianssien (samankaltaisuuksien) etsiminen ja lopulta ympäristön luokittelu eli kategorisointi invarianssien perusteella. Kielemme perustuu näihin luokituksiin eli yleistyksiin.[16] Kielenkäyttö on osittain tiedostamatonta (vrt. metamalli ja metaforat) ja osittain tiedostettua, eli tiedostamattoman ja tiedostetun raja voidaan sanoa kulkevan keskellä kielen aluetta.



Orientaatiorefleksi

Näyttää siltä, että meillä on myös tarve orientoitua suhteessa tosiseikkoihin, tietoon, ja että samanlaista tiedostamatonta luokittelua tapahtuu mielessämme kohdatessamme uutta tietoa. Kun asennoidumme suhteessa tähän uuteen tietoon, viitekehyksenä on paradigmamme, se

säännöstö, joka määrittää todellisuuttamme.

Nämä säännöt ovat tiedostamattomia, ja ihminen on harvoin perillä omista paradigmoistaan eli ajattelumalleistaan. Itse asiassa paradigmamme näyttävät estävän meitä käsittämästä asioita, jotka eivät sovi siihen. Adam Smith toteaa kirjassaan *Powers of the Mind*: "Kun olemme paradigman keskellä, on vaikea kuvitella mitään muuta paradigmaa."[17]

Meidän on mahdollista tulla tietoisemmiksi omista paradigmoistamme ja oppia keräämään tietoa muiden paradigmoista. Voimme saada sellaista tietoa puhutusta tai kirjoitetusta kielestämme analysoimalla kielen rakennetta, malleja, prosesseja ja sisältöä.[18]

Paradigmoja sanotaan joskus mielen malleiksi[19], ja ajattelumalleiksi tai ajattelutavoiksi.[20] Erilaisille paradigmoille on yhteistä, että ne muodostavat viitekehyksiä, rajoja, perusolettamuksia ja karttoja ajattelullemme, kommunikoinnillemme ja käyttäytymisellemme. Meillä on taipumus toistaa puheessamme arvojamme, uskomuksiamme ja metaforiamme, ja meillä on oma sanastomme, joka heijastaa paradigmojamme, arvojamme ja uskomuksiamme.[21]

Ennustettavuus saattaa olla varsin tärkeää elämässä. Ihmiset haluavat tietää, mitä tapahtuu seuraavaksi. Paradigmojen uskotaan tiedostamattomasti auttavan ennustamaan, miten maailma vastedes käyttäytyy (Adam Smith kirjassaan *Powers of the Mind*[22]).

NLP ja systeemiteoria

Systeemiajattelu, johon systeemiteoria pohjautuu, on ollut olemassa melkein sadan vuoden ajan. 1940-luvulla systeemiteorian pohjalta kehittyivät kybernetiikka, tietojenkäsittelyteoria ja informaatioteoria. Sitä on sovellettu monissa eri muodoissa muillekin aloille, esimerkiksi sosiologiaan, psykologiaan, johtamis- ja taloustieteisiin.

Systeemiajattelu on kokonaisvaltaista, analyyttistä ja käytännönläheistä. Lineaarisessa ajattelussa keskitytään osiin eikä kokonaisuuteen, kun systeemiajattelussa keskitytään asioiden välisiin suhteisiin, eikä niinkään erillisiin asioihin – toistuvat ilmiöt ja kuviot ovat kiinnostuksen kohteena, eivätkä pelkästään erilliset tapahtumat.

NLP:n kannalta tämä merkitsee sitä, että esimerkiksi vuorovaikututilanteessa keskitytään vuorovaikutusprosessiin ja sen aikaansaamaan vaikutukseen.

NLP pohjautuu suureksi osaksi systeemiajatteluun ja systeemiteorian ennakko-oletuksiin.

Jos systeemiajattelu on tuttua ennestään, NLP:tä on hyvin helppo ymmärtää ja hyödyntää omassa toiminnassa. Systeeminen lähestymistapa on tuonut aivan uusia ulottuvuuksia itsemme ja toimintamme ymmärtämiseen sekä toimintamalliemme laajentamiseen.

Näin ollen on erittäin suositeltavaa perehtyä jonkin verran systeemiteorian keskeisiin ajatuksiin ja ennakko-oletuksiin.

Systeemiteorian keskeisiä periaatteita

Asiat eivät ole irrallisia. Ihmiset, organisaatiot, yhdyskunnat, ongelmat, ja vaikkapa vitsit liittyvät aina johonkin ympäristöön. Meidän on vaikea ymmärtää asioita ilman yhteyttä ympäristöön.

Systeemiajattelu on luonteeltaan hyvin pragmaattista, käytännönläheistä. Siinä joudutaan katsomaan mitä todella tapahtuu, ajatuksellisesti ja toiminnallisesti. Useimmat systeemit ovat luonteeltaan tavoitehakuisia.

Käytännönläheinen systeemiajattelu noudattelee seuraavia sääntöjä:

- Kiinnitä huomiota asioiden välisiin suhteisiin eli miten ilmiöt vaikuttavat toinen toisiinsa.[23] NLP:n ydinajatuksiahan on rakenteiden vaikutusten havaitseminen, esim. miten kokemuksemme 'sisäinen' eli ajatusrakenne vaikuttaa käyttäytymiseen. Tässä systeemiajattelun näkökulma on hyvin lähellä NLP:n ajatusmaailmaa.
- Systeemiajattelu huomioi toistuvia ilmiöitä, kuvioita ja kaavioita, ei pelkkiä tapahtumia.
- Siinä käytetään kehämäistä syy-yhteyttä (circular causality); Kehämäinen syy-yhteys: syy-yhteys on harvoin yksisuuntainen. Syystä tulee seuraus, josta puolestaan tulee syy, jne. Aina kun ajattelet, että A:sta aiheutuu B, miellä myös miten B vaikuttaa A:han. Useimmat syy-yhteysketjut kääntävät suunnan ja muodostavat palautteen.[24] Tapahtumien aikaansaaman palautteen, eli vasteen merkityksen havaitseminen on NLP:n keskeisimpiä piirteitä.

Mistä NLP sai alkunsa?

Richard Bandler

NLP kehittyi 1970-luvun alussa Richard Bandlerin ja John Grinderin tutkimusten ja töiden pohjalta. Richard Bandler oli 1960-luvulla rockmuusikko, jota askarrutti se, että hyvin tunnetut ja taitavat muusikot osasivat oikeastaan vain soittaa, elämisen taitoa heiltä näytti puuttuvan, ja moni heistä otti itsensä hengiltä. Bandler päätti paljolti tämän vuoksi vaihtaa alaa ja rupesi opiskelemaan matematiikkaa ja tietojenkäsittelyoppia.

Opiskeluaikansa loppupuolella hän vuokrasi talon tunnetulta psykiatrilta. Bandlerilla oli jo silloin tapana lukea kaikkia kirjoja, jotka vain sattuivat hänen tielleen. Hän alkoi lukea vuokraisäntänsä kirjoja, mm. psykologiasta ja hahmoterapiasta ja kiinnostui ihmismielen toiminnasta ja psykoterapiasta. Hän etsi kirjoista kohtaa, jossa kerrottaisiin mitä pitäisi tehdä, hän kun oli tottunut lukemaan tietokoneiden käyttöohjeita ja käsikirjoja. Kirjoista ei löytynyt oikeastaan mitään selviä ohjeita, miten erilaisia psykologisia tai psyykkisiä ongelmia ratkaistiin. Bandler kiinnostui hypnoosin psykoterapiasovelluksista tutustuessaan kirjallisuuteen, ja ajatteli 'tuon minä haluan osata'.[25]

Bandler kiinnostui tunnettujen terapeuttien käyttäytymisestä tarkoituksenaan selvittää, minkälainen käyttäytyminen saa aikaan hyviä tuloksia.

John Grinder oli kielitieteen apulaisprofessori ja työskenteli kuten Richard Bandler Kalifornian yliopistossa Santa Cruzissa. Grinder puolestaan oli kiinnostunut ajattelun ja toiminnan pohjalla piilossa olevasta kieliopista. Tutustuttuaan toisiinsa ja havaittuaan yhteisen kiinnostuksen kohteen, he päättivät yhdistää osaamisensa, eli tietojenkäsittelyopin, kielitieteen sekä taidon kerätä käyttäytymismalleja ja kehittää uuden "muutoksen kielen".

Richard Bandler kertoo niihin aikoihin tehneensä keikkahommia videostudiossa, jossa hän nauhoitti tunnetun perheterapeutti Virginia Satirin kurssia. Richard seurasi Virginian työskentelyä videomonitorista samalla, kun hän toisella korvalla kuunteli Virginian ääntä ja toisella korvalla rockmusiikkia. Kurssin loppupuolella Virginia pyysi osanottajia esittämään kurssilla hankkimiaan taitoja. Kukaan heistä ei osannut Virginian heille opettamia prosesseja. Kun Richard huomasi tämän, hän syöksyi saliin ja näytti, miten näitä prosesseja ohjataan. Hän teki sen aivan vaistonvaraisesti, eikä itse ollut tietoinen prosessien rakenteesta. Hän hämmästyi tiedostamatonta osaamistaan, mutta ei ymmärtänyt, miksi hän ei voinut selittää mitä hän teki, vaikka hän osasi Virginian opettamat prosessit. Hän päätti tutkia näitä prosesseja jonkun toisen henkilön avulla ja pyysi John Grinderia avukseen.[26] Bandler ja Grinder kartoittivat yhdessä Virginian käyttämiä, Bandlerin oppimia prosesseja. Tästä alkoi Bandlerin ja Grinderin yhteistyö, joka jatkui vuoteen 1981 asti, jolloin heidän tiensä erosivat.

Bandlerin naapuri, brittiläinen antropologi Gregory Bateson vaikutti myös merkittävästi NLP:n syntyyn. Bateson, joka oli hyvin kiinnostunut systeemiteoriasta, on laajalti tunnettu antropologiaan, psykoterapiaan, kybernetiikkaan ja biologiaan liittyvistä kirjoituksistaan.

Gregory Bateson on kirjoittanut useita kirjoja, joista

erityisen mielenkiintoisia NLP:n kannalta ovat *Steps to an Ecology of Mind* ja *Mind and Nature.*

Michael Ballé on sanonut Gregory Batesonista: "Törmättyäni hänen kirjoihinsa ja luettuani niitä, minusta tuntui kuin joku olisi vihdoinkin löytänyt katkaisijan, josta valot syttyvät".[27]

Bandler ja Grinder kävivät Batesonin luennoilla, ja kerrotaan Batesonin vaikuttaneen näiden yhteisen projektin alkamiseenkin. Bateson tutustutti heidät maailman ehkä tunnetuimpaan hypnoterapeuttiin, Milton H. Ericksoniin, joka on vaikuttanut erittäin paljon NLP:n kehitykseen ja sisältöön – eräs NLP:n prosesseista on jopa nimeltään 'Milton-malli'.

Bandlerin ja Grinderin ensimmäiset löydöt liittyivät kielen käytön prosesseihin, ja näiden löytöjen pohjalta he kehittivät nk. metamallin.

Bandler ja Grinder alkoivat tutkia henkilöitä, jotka menestyivät tai toimivat hyvin, ja henkilöitä, joilla oli mm. erilaisia pelkoja, ja henkilöitä, jotka olivat päässeet peloistaan eroon. Heidän tavoitteenaan oli löytää muutosten ydin, eli miten saadaan aikaan pysyviä käyttäytymismuutoksia. He analysoivat, miten ihmiset olivat päässeet eroon fobioistaan ja peloistaan, ja hyödynsivät näiden ihmisten 'strategioita' eli toimintamalleja sellaisten kanssa, joilla oli pelkoja tai fobioita. Pelot ja fobiat hävisivät, ja Bandler ja Grinder totesivat löytäneensä jotain aivan uutta, eli sen *miten* ihmiset ajattelevat jostakin, vaikuttaa merkittävästi siihen, *kuinka* he kokevat ko. asian.

1970-luvun puolivälissä näiden tutkimusten tuloksia alettiin hyödyntää, ja ne muotoiltiin sellaisiksi, että tämä tietotaito voitiin mahdollisimman tehokkaasti opettaa muille. Aineisto paketoitiin mahdollisimman helposti opittavissa oleviin moduleihin. Bandler sanoo, ettei hän ole rakentanut paljoakaan teoriaa NLP:n ympärille, vaan pelkistänyt NLP:n prosesseja niin, että ne ovat helposti lähes kenen tahansa opittavissa.[28] NLP:ssä oli uutta aikaisempaan nimenomaan se, että sen avulla oli mahdollista systemaattisesti kartoittaa ihmisten käyttäytymistä, kokemuksia, osaamista ja taitoja selvittämällä ihmisten subjektiivisten kokemusten rakenteet. Sen jälkeen oli mahdollista saattaa kerätyt havainnot sellaiseen muotoon, että ne ovat toisten hyödynnettävissä.[29]

Tunnettu NLP-kehittäjä Robert Dilts huomauttaa, että koska NLP keskittyy käyttäytymisen rakenteisiin eikä sen sisältöön, se tarjoaa vaihtoehdon sisältöön keskittyvistä 'asiantuntijoista', jotka eivät tunne tai tunnista käyttäytymisen rakenteita, vaan tulkitsevat vain sisältöä. Kun tunnemme tietyn käyttäytymismallin peruselementit ja -säännöt, meidän ei tarvitse kuluttaa vuosia opiskelemalla jokaisen käyttäytymismallin erikoispiirteitä.[30]

NLP:n piirissä ruvettiin aikaisessa vaiheessa puhumaan mallintamisesta, mikä tarkoitti sitä, että pystyttiin keräämään osaamisen rakenne ja siihen sisältyvät toistuvat ilmiöt, eli prosessit. Kun rakenne ja prosessit olivat tiedossa, ne pystyttiin opettamaan muille, ja näin 'siirtämään' osaamista henkilöltä toiselle.

Mallintamisen idea on NLP:n 'hulluina' alkuvuosina kuitenkin usein ymmärretty väärin, ja on uskottu, että pitkään kokemukseen perustuvia taitoja ja asiantuntemusta voidaan mallintaa ja helposti siirtää henkilöstä toiseen. Mitä yksinkertaisempi mallinnettava suoritus on, sitä suuremmat ovat mahdollisuudet onnistuneesti mallintaa se.

Osaaminen ja taito karttuvat kuitenkin useimmiten vuosien kokemuksesta, ja vaikka 'pintakäyttäytymistä', eli mallinnettavan henkilön käyttäytymistä normaalitilantessa voidaan mallintaa, niin vuosien kokemusten aikaansaamaa taitoa ei aina voi. Alitajunta voi vuosien kokemuksesta saada aikaan aivan uusia ratkaisuja ennalta arvaamattomiin ongelmiin, yhdistää kokemukset hetkessä täysin uusiksi prosesseiksi, eikä näitä pysty etukäteen ennustamaan.

Mallintamisen suurimpia haasteita on 'puhtaan mallin kerääminen', eli tiedonkeruu. Tietotekniikan alalla joitakin vuosia sitten paljon odotuksia herättäneet asiantuntijajärjestelmät perustuvat mallintamiseen, ja monet niistä ovat epäonnistuneet. Paikkansa pitävän tiedon kerääminen ei ole onnistunut, mm. koska esim. ATK-suunnittelijoilla, jotka keräsivät tiedot mallista, oli taipumusta lisätä

omia otaksumiaan malliin. Onnistunut mallin kerääminen edellyttää nimittäin, että pystyt tarkkaan keräämään tietoa ja tekemään havaintoja lisäämättä omiasi tai vähentämättä mitään.

NLP ansiosta on päästy eroon siitä uskomuksesta, että käyttäytymismuutokset ja oppiminen ovat hyvin hitaita ja tuskallisia. Subjektiivisen kokemuksen rakenteita voidaan muuttaa nopeasti. Näin on avautunut aivan uusia mahdollisuuksia tehostaa oppimis- ja käyttäytymismuutosprosesseja, ja on alettukin puhua *"kvanttihypystä"* eteenpäin näillä alueilla.

NLP tänään

NLP on nopeasti levinnyt ympäri maailmaa, NLP-valmennusohjelmia on tarjolla jo yli 70 maassa. Valmennusohjelmissa on kuitenkin suuri kirjo, erityisesti niiden laadun ja valmentajien osaamisen suhteen. Osa valmentajista on malttanut perehtyä huolella metodologiaan sekä prosesseihin ja kehittänyt omaa havaintokykyään ja joustavuuttaan, pystyen omaksumaan laajemman ja hyväksyvämmän suhtautumisen itseensä ja ympäristöönsä. Osa on sovittanut oppimaansa omaan malliinsa ja omiin olemassa oleviin viitekehyksiinsä sekä usein sekoittanut NLP:n jo aikaisemmin oppimiinsa muihin menetelmiin. NLP:tä on yritetty sovittaa mekanistiseen ajatusmalliin perustuviin tietoihin ja menetelmiin, jolloin on saatu aikaan oma versio NLP:stä, joka usein on varsin kaukana NLP:n kehittäjien ajatusmaailmasta.

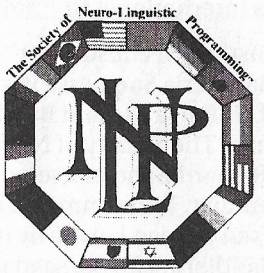
Monesti metodologia ja prosessilähtökohta ovat kadonneet ja tilalle on tullut yksinkertaistettu malli, johon todellisuutta yritetään sovittaa. Jotkut kokevat NLP:n joukkona erilaisia hyödyllisiä kikkoja, joilla voi ratkaista pikku ongelmia. On jopa väitetty, että NLP on vain yksi, joskin hyödyllinen tekniikka psykoanalyysin rinnalla.[31] Psykoanalyyttinen teoria on kuitenkin NLP:n kehittäjän, Richard Bandlerin mukaan ristiriidassa NLP:n keskeisten taustaoletusten kanssa.[32]

NLP:n opettelu on aina haaste, sillä helposti omaksumme vain sen, mikä sopii omiin ajattelumalleihimme, emmekä vaivaudu ponnistelemaan ja laajentamaan omia rajojamme. Saattaa olla vaikea jopa hyväksyä sitä, että meillä on mahdollisuus hyödyntää ja löytää itsestämme huomattavasti enemmän kykyjä kuin meillä tällä hetkellä on käytössä, ja saada paljon enemmän vaihtoehtoja omaan toimintaan ja käyttäytymiseen. Omien rajoittavien uskomusten tiedostaminen onkin tärkeä askel oman kehityksen tiellä.

NLP-prosessien harjoittelu, oman havaintokyvyn kehittäminen ja vastuun ottaminen omasta kehittymisestä, kommunikoinnista ja käyttäytymisestä saattaa joskus olla työlästä. Jotkut ihmiset eivät vaivaudu harjoittelemaan ja ajattelevat löytävänsä oikotien onneen. NLP:n osaamista voi kuitenkin kehittää vain harjoittelemalla ja kokemalla, pelkkä tiedonhankinta ei saa osaamista aikaan.

Joidenkin lähtökohtana on heti alusta ollut 'kikkojen' opettelu, jotta muille voisi tehdä jotakin. *NLP ei ole joukko 'kikkoja'*, ja jos jonkun käsitys on tällainen, hänen ajatusmallinsa on sangen mekanistinen. Mekanistinen ajatusmalli on sikäli huono lähtökohta, että se rajoittaa suhtautumista itseemme ja omiin kykyihimme, sillä siinä ovat tärkeimmät sisäiset prosessit jääneet kokonaan huomiotta.

Voisi vaikka sanoa, että lähtiessäsi opettelemaan NLP:tä, olet laajentamassa maailmankuvaasi, ja silloin joudut kyseenalaistamaan oman karttasi, oman tapasi ajatella, tehdä ja toimia sekä omat ajattelumallisi. Opit löytämään uusia tapoja toimia ja havaitset itsessäsi voimavaroja ja kykyjä, jotka ehkä ovat olleet tiedostamattomia. Ennen kaikkea opit ottamaan vastuun itsestäsi ja omasta käyttäytymisestäsi, ja tulet tietoisemmaksi myös vaikutuksestasi ympäristön ihmisiin. Laajentamalla omaa karttaasi saat lisää käyttäytymisvaihtoehtoja, mikä puolestaan helpottaa yhteistyötä muiden kanssa ja rikastuttaa elämää. Tämä kaikki on erittäin mielenkiintoista, haasteellista ja palkitsevaa.



The Society of NLP

Vuonna 1978 perustettiin The Society of NLP kehittämään ja ylläpitämään NLP-valmennuksen laatua. Tänä päivänä Societyn tavoite on edelleen sama, ja Richard Bandler haluaa itse henkilökohtaisesti valmentaa kaikki NLP-valmentajat, jotta hän voisi varmistua siitä, että he hallitsevat NLP-prosessit ja ovat ymmärtäneet, mistä on kysymys. Valmentajien tulisi myös huolehtia omasta jatkuvasta kehittymisestään, ja vuosittain järjestetään valmentajakursseja eri puolella maailmaa. Koska NLP ja DHE kehittyvät edelleen nopeasti, vanhenevat valmentajan tiedot ja taidot auttamattomasti muutamassa vuodessa. Tämän vuoksi Richard Bandler haluaa varmistaa, että jokainen Societyn hyväksymä NLP-valmentaja on ajan tasalla. Tämä on käytännössä järjestetty niin, että valmentajat uusivat sertifikaattinsa eli suorittavat valmentajatutkintonsa uudestaan vähintään joka toinen vuosi. Malli on ilmeisesti otettu Yhdysvalloista – siellä joutuvat esim. lääkärit uusimaan lisenssinsä muutaman vuoden välein.

Valmentajalle asetetaan korkeita vaatimuksia, hänen on mm. pystyttävä havaitsemaan ja ohjaamaan useita prosesseja kerralla.

Erittäin laadukasta valmennusta on jo toista vuosi-

kymmentä ollut saatavissa mm. The Southern Institute of NLP:stä ja International NLP:stä.

NLP-Instituutti edustaa The Society of NLP:tä ja Richard Bandleria Suomessa ja sen valmentajat ovat The Society of NLP:n ja Richard Bandlerin sertifioimia ja lisenssoimia. The Society of NLP:n sertifiointi tarkoittaa sitä, että Richard Bandler itse on valmentanut ja hyväksynyt valmentajat. Taitavimmat ja edistyneimmät valmentajat voivat sen jälkeen kun he ovat työskennelleet vuosia Richard Bandlerin kanssa, saada NLP Master Trainer -nimityksen.

Osa 2

Mitä NLP on?

Mitä NLP on?

NLP:n tehtävänä ei ole selvittää todellisuutta, vaan selvittää, millä tavoin olemme mieltäneet todellisuuden.

NLP tulee sanoista 'neuro' (=hermo) 'linguistic' (=kieli), 'programming' (=ohjelmointi). *'Neuro'* viittaa siihen, että kaikki käyttäytyminen on neurologisten prosessien tulosta. Neurologiset prosessit liittyvät hermoaistijärjestelmään, johon aististimme – näkö, kuulo, tunto, haju ja maku – kuuluvat.

Lingvistinen viittaa siihen, että neurologiset prosessit ilmenevät, järjestyvät ja muodostuvat malleiksi ja strategioiksi kielen ja kommunikointijärjestelmien kautta. Kieli ilmaisee ajattelumaailmaamme ja kieli-sana viittaa tässä myös ns. 'kehonkieleen' (tässä käytetty kehonkieli-termi ei tarkoita ilmeiden ja eleiden kvasipsykologista tulkintaa, johon on sortunut mm. Desmond Morris[33]), asentoihimme, liikkeisiin, ilmeisiin, eleisiin, ajattelumalleihimme, uskomuksiin ja arvoihin. Kysymys on siitä, kuinka käytämme kieltä ja miten se vaikuttaa meihin.

Programming (ohjelmointi) viittaa järjestämisprosesseihin, joissa aistijärjestelmän komponentit järjestäytyvät tulosten saavuttamiseen tarvittavaan järjestykseen.[34]

Ohjelmointi-termi on lainattu tietojenkäsittelyn alueelta, ja sillä käsitetään tässä myös sitä, että ajatukset, tunteet tai toiminnat ovat ns. alitajuisia 'ohjelmia', joita voidaan muuttaa 'päivittämällä' niitä itsellemme tarkoituksenmukaisemmiksi. NLP-prosessien avulla voidaan kartoittaa minkälaisia ovat toistuvat käyttäytymismallimme, ja mikä on niiden tarkoitus? NLP:stä on apua mm. mallien havaitsemisessa ja niiden tarkoitusten tiedostamisessa.

NLP:n avulla voimme kartoittaa subjektiivisten kokemustemme rakenteita. Kuinka teemme sen mitä teemme? Kuinka ajattelemme? Kuinka opimme? Kuinka tulemme hyvälle tuulelle tai vihaisiksi? Kuinka onnistumme tai kuinka emme onnistu? Kuinka se oikein tapahtuu? Prosesseissa ja harjoituksissa opetellaan havaitsemaan ja haluttaessa muuttamaan kokemusten rakenteita, käyttäytymismalleja sekä vuorovaikutus- ja käyttäytymisprosesseja. NLP:n ansiosta on mahdollista oppia menetelmiä, joiden avulla voi muuttaa tai järjestää uudestaan omia ajatusmallejaan, omien kokemusten rakenteita, totuttuja tapoja, uskomuksia ja asenteita. Näin voidaan vaikuttaa ratkaisevasti omaan käyttäytymiseen sekä saada eri tilanteisiin useampia vaihtoehtoja toimia aikaisemman, ehkä vain yhden toimintamallin lisäksi.

Dr. Richard Bandler määrittelee NLP:n seuraavasti: *NLP on asenne ja metodologia.*[35] Omasta asenteesta riippuvat omat mahdollisuudet – jos asennoidut positiivisesti, lisäät huomattavasti mahdollisuuksiasi kehittyä ja oppia. Jos taas asennoidut negatiivisesti tai hyvin kriittisesti, rajoitat itseäsi ja vaikutat ympäristön ilmapiiriin häiritsevästi. Tärkeätä on oppia havaitsemaan oma suhtautuminen ja sen vaikutukset itseensä ja muihin. Negatiivinen asenne toisia henkilöitä kohtaan vaikeuttaa vuorovaikutusta ja ihmissuhteita sekä estää hyvän yhteistyön.

Metodologia tarkoittaa tässä NLP:n lähestymistapaa, perusperiaatteita ja menetelmäjärjestelmää, jonka mukaan NLP toimii ja jonka mukaan NLP-menetelmiä valmennetaan.

Richard Bandler on myös painottanut että, *NLP ei ole diagnostinen työkalu, eikä sen 'avulla' pidä ruveta tyypittelemään tai 'testaamaan' ihmisiä.*[36]

Robert Dilts määrittelee NLP:n prosessina ja prosessin mallina (kuten useimmat tieteelliset ja kyberneettiset mallit ovat). NLP:tä voidaan kutsua tiedoksi tiedosta, järjestelmäksi, joka on tekemisissä aivotoimintojen rakenteiden ja muotojen kanssa – *ei niinkään sisällön kanssa.* NLP:ssä kiinnitetään huomiota subjektiivisten kokemustemme rakenteisiin ja siihen, miten kokemuksemme rakenteet ja niiden muutokset vaikuttavat käyttäytymiseemme.

Kommunikoinnissa olemme yleensä tottuneet kiinnittämään erityistä huomiota sisältöön, eli siihen, *mitä* toinen sanoo – nyt meidän tulisi kiinnittää huomiota itse vuorovaikutusprosessiin, eli *miten* sanominen tapahtuu ja miten se vaikuttaa osapuolten käyttäytymiseen.

Tämän oivaltaminen on erityisen tärkeätä, sillä usein kiinnitämme huomiomme vain sisältöön, emmekä havaitse prosessista mitään. Tämä on kuiten sangen normaali tilanne, mutta kun havaintokykymme kehittyy, pystymme vaivatta seuraamaan sekä prosessia (miten) että sisältöä (mitä), ja saatamme oppia keräämään toisen puheen sisällöstä enemmän tietoa kuin koskaan ennen. Opimme kuulemaan, mitä toinen todella sanoo.

NLP:n perusperiaatteita ja ennakko-oletuksia

NLP:n perusperiaatteet poikkeavat melkoisesti esim. perinteisen psykologian ennakko-oletuksista. Kun perinteinen psykologia on Bandlerin mukaan[37] keskittynyt tutkimaan ja selittämään vaikeuksia ja kategorisoimaan niitä, sekä etsimään historiallisia syitä niihin, NLP:n käyttäjä on kiinnostunut siitä kuinka ajatukset, toiminta ja tunteet yhdessä muodostavat kokemuksemme.

NLP:n perustana on biologian, kielitieteen ja tietojenkäsittelyn alueiden modernin tieteen tietopohja. NLP perustuu viimeaikaisimpiin tutkimuksiin mielen ja aivojen toiminnasta.[38]

NLP:n lähestymistapa on kiteytetty muutamaan ennakko-oletukseen, joiden ei väitetä olevan oikeita tai vääriä, vaan kysymys asetetaan: Entä, jos ne pitäisivät paikkansa ja ovatko nämä oletukset hyödyllisiä ja millä tavalla?

Jos palautamme mieleen systeemiteorian ennakko-oletuksia ja periaatteita, niin huomaamme NLP:n saaneen paljon vaikutteita niistä – voisi jopa sanoa, että NLP on systeemiteorian sovellus.

Jos toimimme ikäänkuin nämä ennakko-oletukset olisivat totta, elämä saattaa muuttua paljon mielenkiintoisemmaksi, tyydyttävämmäksi ja rikkaammaksi.

Jo pelkästään se, että tiedostamme minkälaisten ennakko-oletusten pohjalta ylipäänsä toimimme ja minkälaisten pohjalta muut toimivat, auttaa meitä ymmärtämään toimintaamme ja elämäämme aivan uudella tavalla.

Tietyt ajatukset, niihin liittyvät toiminnat ja tunteet tuottavat johdonmukaisesti tiettyjä tuloksia. Tuloksena

saattaa olla onnellisuus, mielipaha, tarmokkuus, motivoituneisuus jne. Toistamalla samat ajatukset, saman toiminnan ja tunteet tuloksena on aina sama tila ja tulokset. Tämä prosessi toimii erinomaisen järjestelmällisesti. Jos haluamme saada aikaan toisenlaisia tuloksia, meidän on muutettava ajatuksiamme, toimintaamme ja tunnetilaamme.

Kun opimme havaitsemaan miten prosessimme toimivat, meidän on helppoa tehdä niihin muutoksia tai opetella uusia tarkoituksenmukaisempia prosesseja, ja näin oppia paremmin johtamaan itseämme.[39]

Emme ole suoraan tekemisissä ympäröivän maailman kanssa.

Jokainen meistä muodostaa käsityksensä tekemiensä aistihavaintojen perusteella (näkö-, kuulo-, tunto-, haju- ja makuhavainnot). Luomme itsellemme käsityksen todellisuudesta, joka ohjaa käyttäytymistämme. Käsityksemme todellisuudesta perustuu kokemuksiimme ja havaintoihimme, joiden pohjalta olemme muodostaneet uskomuksemme ja asenteemme.

Kenelläkään muulla ei ole samanlaisia kokemuksia ja havaintoja kuin meillä, eikä muilla ole täsmälleen samanlaista henkilöhistoriaa, joten jokaisella on hieman erilainen käsitys todellisuudesta, eli elämme erilaisissa todellisuuksissa.[40]

Lisäksi jokaisella meistä on omat rajoitteemme tämän 'todellisuuden' muodostamisessa.

Bandler ja Grinder mainitsevat kolmen tasoisia rajoitteita kokemus- ja havaintoprosesseissamme. Heidän mainitsemiaan rajoitteita ovat neurologiset, sosiaaliset ja henkilökohtaiset rajoitteet.[41]

Neurologiset rajoitteet

Aistijärjestelmämme ulkopuolelle jää paljon erilaisia ilmiöitä. Esimerkiksi alle 20 Hertzin ja yli 20.000 Hertzin

taajuiset ääniaallot eivät ole meille havaittavissa kuulon avulla. Näköaistimme puolestaan pystyy havaitsemaan vain 380 ja 680 µ-mikronin välisiä aallonpituuksia. Ihmisen iho on melko kosketusherkkä, mutta myös tällä alueella hermoaistijärjestelmämme on rajallinen, se pystyy keräämään tiedon kosketuksesta hyvin eri tavalla eri alueilla kehoamme. Jos esimerkiksi toinen henkilö painaa sormillaan keskeltä selkäämme, emme pysty erottamaan, monellako sormella hän painaa.

Vaikka aistijärjestelmämme on hyvin rajallinen, saamme apua siitä, että monella alueella on kuitenkin pystytty kehittämään laitteita, jotka pystyvät havaitsemaan ilmiöitä, joita emme omilla aisteillamme pysty. Tällaisia laitteita ovat mm. röntgen, infrapunakamerat, lämpömittarit, oskilloskoopit, Geiger-mittarit ja bio-feedback -mittarit.

Hermoaistijärjestelmämme jättää koko ajan huomioimatta tietoa ja vääristää sitä, minkä vuoksi käsityksemme ympäristöstä yleensä poikkeaa oleelliseti todellisesta ympäristöstä.

Sosiaaliset rajoitteet

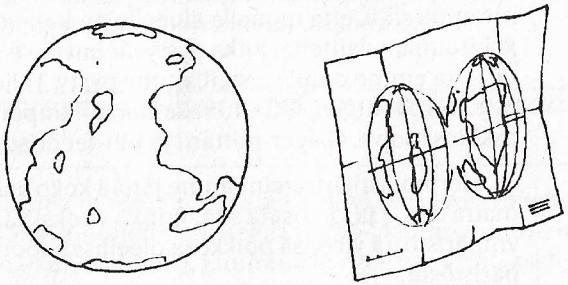
Kieli ja sosiaalisesti hyväksytyt tavat käyttäytyä vaikuttavat myös siihen, miten miellämme ympäröivän todellisuuden. Ne vaikuttavat siihen, minkälaisia kategorioita muodostamme ympäristön tiedosta ja minkälaisia suodattimia meille muodostuu.

Henkilökohtaiset rajoitteet

Käytämme aistejamme hyvin eri tavalla, ja siihen, miten käytämme niitä, vaikuttavat omat menneisyyden henkilökohtaiset kokemuksemme. Esimerkiksi lapsuutemme tapahtumilla on hyvin suuri vaikutus siihen, miten koemme nykyisen todellisuutemme

NLP:n perusolettamukset

Bandlerin ja Grinderin aikoinaan määrittelemät perusolettamukset ovat aikojen kuluessa muuttuneet jossakin määrin. Perusajatukset ovat kuitenkin pysyneet muuttumattomina, eri aikoina on ehkä vain painotettu eri asioita tai näitä olettamuksia on muotoiltu uudelleen. Seuraavassa luettelo perusolettamuksista:



Kartta ei ole maasto (The map is not the territory[42]).

Kartalla, eli käsityksellämme maastosta (eli todellisuudesta) saattaa olla sama rakenne kuin maastolla, jonka ansiosta se voi olla hyödyllinen. Mutta jos oma karttamme poikkeaa paljon maastosta, meillä voi olla suuria vaikeuksia selvitä maastossa. Toimimme nimittäin karttamme pohjalta, ja voimme muuttaa ja päivittää tätä omaa karttaamme paljon helpommin kuin ympäröivää maailmaa. Meidän on toisin sanoen helpompi muuttaa omaa karttaa ja omia käsityksiämme ympäristöstä ja muista ihmisistä kuin ympäristöä tai näitä ihmisiä.

Voimme huomattavasti parantaa kommunikointiamme ja ymmärtää paremmin toisia ihmisiä oppimalla havaitsemaan enemmän siitä, minkälainen kartta itsellämme ja tapaamillamme henkilöillä on todellisuudesta. Tärkeätä on kerätä tietoa siitä, onko kartoillamme yhtäläisyyksiä, vai ovatko ne aivan erilaiset, sekä millä tavalla ne siinä tapauksessa poikkeavat toisistaan.

Kommunikoinnin merkitys on sen aikaansaamassa vasteessa.

Vaste on se reaktio, eli toiminta, ajatus ja tunnetila, jonka kommunikaatiosi saa aikaan toisessa henkilössä. Jos henkilöitä on useampia, vasteet saattavat olla hyvinkin erilaisia eri henkilöillä, ja niiden ilmenemismuodotkin saattavat vaihdella suuresti. Vaste sisältää myös arvokasta tietoa toisten ihmisten ajattelumalleista ja uskomuksista. Jos tapasi kommunikoida ei saa aikaan haluamaasi vastetta, sinulla on mahdollisuus ottaa käyttöön uusia tapoja kommunikoida.

Kyky seurata vasteita on tärkeä ja opittavissa oleva taito. Kommunikoinnin merkitystä ei mitata sen perusteella miten olet sen 'lähettänyt' vaan sen perusteella miten se on vastaanotettu, minkälaisen vasteen se on saanut aikaan. Vastaanotosta, eli vasteesta, saat arvokasta palautetta, jota voit hyödyntää ja ottaa huomioon omassa kommunikoinnissasi.

Jos esimerkiksi toimintasi tavoitteena on ollut innostuksen aikaansaaminen, etkä ole saanut sitä aikaan, voit keräämällä vastetta saada vihjeitä siitä, miten kohdehenkilöitä voisi lähestyä toisella tavalla. Kun muutat tapaasi, aikaansaamasi vastekin muuttuu. Jos vaste ei vieläkään vastaa odotuksiasi, voit muuttaa toimintatapaasi niin kauan kunnes vaste on odotustesi mukainen. Taito kommunikoida useammalla tavalla edustaa joustavuutta, joka joskus on vaikeata omien piintyneiden asenteidemme, uskomustemme ja tottumustemme vuoksi. Näitä piintyneitä asenteita, uskomuksia ja tottumuksia löytyy tietysti myös vastaanottajan puolelta, ja silloin on tärkeätä kartoittaa mitä ne oikein ovat.

Monet NLP:n käyttäjät epäonnistuvat siitä syystä, että he soveltavat tiettyä kaavaa, eivätkä seuraa ja ota huomioon toisten ihmisten, yleensä alitajuisia vasteita. NLP:n Milton H. Ericksonilta saama ehkä tärkein perintö on, että jokainen on erilainen, jokainen reagoi eri tavalla, ja jokaista on kohdeltava hänelle parhaiten sopivalla tavalla, ja ainoa keino löytää se, on seurata ja hyödyntää (useimmiten alitajuisia) vasteita.[43]

Epäonnistunutta kommunikointia ei ole, on ainoastaan erilaisia vasteita

Kommunikointi pitäisi mieltää jatkuvana prosessina, koska siinä syntyy koko ajan erilaisia vasteita, ja havaitsemalla niitä sekä hyödyntämällä havaintoja omassa toiminnassa opimme vaikuttamaan ja toimimaan siten, että saavutamme paremmin toivottuja tuloksia. Vasteiden hyödyntäminen vaatii meiltä herkkyyttä ja joustavuutta sekä kykyä pystyä toimimaan eri tavoin, eikä pelkästään omalla totutulla tavallamme. Joustavuus merkitsee mm. taitoa kertoa asiansa useammalla eri tavalla tai toimia ns. tilanteen mukaan, ottamalla huomioon muiden 'kartat'.

Et voi olla kommunikoimatta

Kaikki sisäiset prosessimme näkyvät meissä erilaisina reaktioina, liikkeinä, ilmeinä, eleinä, äänen sävyinä jne. Ympäristön ihmiset keräävät tiedostamattaan niistä tietoa ja reagoivat näihin vasteisiin omalla tavallaan. Tunnetilamme ja sen vaihtelut näkyvät ja kuuluvat meistä erilaisina muutoksina fysiologiassa ja äänessä.

Kokemuksillamme on rakenne

Ajatuksillamme, muistoillamme ja kokemuksillamme on tietty rakenne. Lisäksi kaikki ajatuksemme esiintyvät aistihavaintojen muodossa. Aivoillamme on tapana käsitellä ja kategorisoida tätä aistihavaintotietoa, joka rakentuu kulloinkin käytössä olevan aistin avulla kuviksi tai tapahtumaketjuiksi, 'elokuviksi', kuuloaistin osalta ääniksi tai puheeksi, tuntoaistin liikkeinä tai tuntemuksina, hajuaistin hajuina ja tuoksuina ja makuaistin makuina. Aistihavaintotiedollakin on vielä omat rakenteensa, esim. kuva koostuu väreistä, muodoista, koosta, paikasta jne., ääni sävyistä, voimakkuudesta jne.

Saatamme huomata, että ikävien muistojen rakenne on tietynlainen ja hyvien muistojen rakenne aivan toisenlainen. NLP:n muutosprosessit perustuvat näiden rakenteiden muutoksiin, eli kun muutamme kokemuksemme rakenteita, muuttuu se, miten me koemme ko. tapahtuman. Samalla muuttuu myös tuon kokemuksen vaikutus meihin, ts. kokemuksen muisteleminen ei enää saa aikaan negatiivista tunnetilaa.

Meillä on olemassa kaikki haluamiimme muutoksiin tarvitsemamme resurssit

Mielemme on taitojemme ja saavutustemme alkulähde. Ajatuksemme, uskomuksemme, toiveemme ja mielikuvamme ovat suorituskykymme rakennusaineita. Jokaisella on kyky muuttaa ajatuksiaan, uskomuksiaan, mielentilaansa, tunnetilaansa ja vaikuttaa omaan toimintaansa.

Ihmiset etsivät usein voimavaroja ja resursseja itsensä ulkopuolelta. Jonkun pitäisi 'antaa' heille voimia – NLP:n perusoletus on, että voimat löytyvät jokaisesta itsestään, meillä jokaisella on valtava kapasiteetti, useimmiten ainoastaan omat uskomukset estävät meitä ottamasta voimavarojamme käyttöömme.

Käytämme kulloinkin parasta mahdollista käytettävissämme olevaa tapaa toimia. Opettelemalla uusia tapoja ajatella ja toimia pystymme löytämään useampia mahdollisuuksia reagoida eri tilanteisiin. NLP sisältää käytännönläheisiä menetelmiä, jotka opettavat meille miten parhaiten johdamme itseämme ja joiden avulla pystymme löytämään uusia tapoja toimia ja toteuttaa itseämme jo ennestään osaamiemme tapojen lisäksi.

Jokaisella käyttäytymisellä on positiivinen aie

Valitsemme aina kulloinkin sinä hetkenä käytettävissä olevan tiedon pohjalta parhaan tarjolla olevista vaihtoehdoista, eli pyrimme aina kohti jotakin omalta kannaltamme mahdollisimman positiivista päämäärää. Meidän saattaa kuitenkin olla vaikea löytää toisten ihmisten käyttäytymisen positiivisia aikeita, varsinkin, jos ne ovat vastakkaisia omiin käsityksiimme tai pyrkimyksiimme näh-

den. Tällaisissa tapauksissa on kuitenkin kysymys siitä, ettemme ole havainneet ja ymmärtäneet, minkälaisen 'kartan kanssa' tällainen henkilö suunnistaa todellisuudessa.

Jos toisen käyttäytyminen sopii tai noudattaa myös oman karttamme käsityksiä, koemme käyttäytymisen positiivisena ja tarkoituksenmukaisena. Jos se ei noudata meidän käsityksiämme, meidän on vaikea hyväksyä sitä ja koemme toisen käyttäytymisen kielteisenä, kummallisena, sopimattomana jne.

Minkälainen käyttäytyminen tahansa voi olla tarkoituksenmukaista kyseisen henkilön lähtökohdista ja hänen 'karttansa mukaan'.

Kun löydämme ei-toivotun käyttäytymisen positiivisen aikeen, voimme korvata tämän käyttäytymisen vaihtoehtoisella käyttäytymisellä, edellyttäen, että se täyttää alkuperäisen positiivisen aikeen. Tähän perustuvat NLP-prosessit ovat osoittautuneet hyvin tehokkaiksi paitsi käyttäytymismuutosten aikaansaamisessa myös erilaisten riippuvuuksien, esim. tupakanpolton lopettamisessa.

Mielemme ja kehomme kuuluvat samaan järjestelmään ja vaikuttavat toinen toisiinsa

Ajatuksemme vaikuttavat fysiologiaamme – mm. lihasjännitykseen, hengitykseen, tunnetilaan – ja päinvastoin. Meissä vaikuttaa kaikki kaikkeen, yksikään osa meistä ei toimi yksinään itsenäisesti vaikuttamatta kokonaisuuteen. Pystymme vaikuttamaan itseemme ja saamaan aikaan muutoksia monta kautta: fysiologian, käyttäytymisen ja ajatustemme kautta.

Esimerkiksi jännittäminen on hyvin monimutkainen prosessi, ja hyvin usein siitä päästään eroon muuttamalla omaa fysiologiaa, esim. asentoa, jolloin jännittämisprosessi ei onnistu, koska osa kehosta ei ole 'yhteistyöhaluinen'. Jännittämisprosessiin tulee ristiriitaisia 'komponentteja', ja prosessin lopputulos jännittäminen ei synny.

Muita NLP:n taustaoletuksia

Alunperin esitetyistä NLP:n ennakko-oletuksista on listalta pudotettu joitakin taustaoletuksia, joita ehkä nykyään pidetään niin itsestään selvinä, ettei niitä enää ole otettu erikseen huomioon. Koska ne kuitenkin ovat hyödyllisiä NLP:n prosessien ymmärtämisen kannalta, otamme tässä mukaan muutaman niistä.

Ihmiset kommunikoivat useammalla tietoisuuden tasolla.

Alunperin tämä taustaoletus määritteli kommunikoinnin tapahtuvan kahdella tietoisuuden tasolla, tiedostetulla ja alitajuisella tasolla. Ehkä meidän kuitenkin pitäisi puhua kolmesta tasosta: tiedostetusta, tiedostamattomasta ja alitajuisesta.

Aivomme prosessoivat aistikanaviemme tuomaa tietoa ikään kuin rinnakkain useammalla tietoisuuden tasolla konnektionistisen aivojen toiminnan ja tietoisuuden suhdetta kuvaavan mallin mukaan. Osa toiminnastamme on tietoista, ja olemme tietoisia siitä, mikä sen hetken tietoisen toimintamme kannalta on tärkeätä. Tietoisuuteen mahtuu kuitenkin kerrallaan vain vähän informaatiota (Millerin mukaan 7±2 asiaa[44]), joten kulloinkin tarpeettomat asiat siirtyvät tiedostamattomalle tasolle, jolta ne tarvittaessa helposti palautuvat tietoisuuteen.

> *Jos esimerkiksi istut työpaikallasi ja keskityt johonkin tehtävään, olet tuskin tietoinen siitä, miltä sinusta tuntuu niskassasi. Mutta jos ikkuna on auki, ja niskasi joutuu alttiiksi vedolle, tulet yhtäkkiä tietoiseksi niskasi 'aistikokemuksista', eli vedon ja kylmyyden tunteesta ja suljet ikkunan. Hetken kuluttua, kun vetoa ei enää tunnu, niskan kautta tulevat aistikokemukset siirtyvät takaisin tiedostamattomalle tasolle.*

Valtaosa käyttäytymisestämme on alitajuista tai pikemminkin 'käynnistyy' vaistomaisesti, joidenkin lähteiden mukaan jopa yli 90 prosenttia[45]. Hyvä esimerkki tästä on

nopeat reaktiot aistikokemuksiin. Jos lasi putoaa pöydänreunalta, ehdit siepata sen ennen kuin edes ehdit ajatella. Myös hitaammat reaktiot käynnistyvät alitajuisesti, esimerkiksi, jos olkapäätäsi alkaa kutittaa, saatat huomaamatta alkaa raapia sitä.

Roger Sperryn aivotoimintaa koskevien, 1960-luvulla tekemien tutkimusten mukaan vasemmalla ja oikealla aivopuoliskolla on selvä työnjako, oikealla puolella tapahtuu tiedostamaton, vasemmalla tietoinen ajatustoiminta.[46] Jälkimmäistä kutsutaan myös 'analyyttiseksi' tai vasemman aivolohkon ajatteluksi, jonka vastakohta on 'oikean aivolohkon käyttö'. Valtaosa käyttäytymisestämme, eli myös kommunikoinnistamme, on juuri tiedostamattoman ajatustoiminnan tulos. Oikea aivolohko ilmeisesti luo ne tiedostamattomat mielikuvat tai mielteet, jotka ohjaavat toimintaamme eli käyttäytymistämme. Näistä mielikuvista voi tulla tietoiseksi ja niitä voidaan muuttaa NLP:n avulla, ja samalla muuttaa tapaamme kommunikoida erilaisissa tilanteissa.

Suuri osa kommunikoinnistamme tapahtuu tiedostamatta ja otamme myös suuren osan muiden viesteistä vastaan tiedostamattamme. Kun NLP:n avulla pystymme tulemaan entistä tietoisemmiksi toiminnastamme ja havaitsemaan entistä enemmän, saamme lisää positiivisia vaikutusmahdollisuuksia viestintäämme, ja ymmärrämme paremmin muidenkin viestit.

Hyvä tunneyhteys on sitä, että kohtaamme muita heidän maailmassaan

Pääsemme hyvään tunneyhteyteen ja yhteisymmärrykseen paljon paremmin, jos otamme toisten ihmisten maailmankuvan huomioon ja kunnioitamme heidän todellisuuskäsityksiään, kuin tyrkyttämällä omaa malliamme muille. Ei meidän tarvitse 'ostaa' heidän malliaan, sen kunnioittaminen riittää. Joillakin on tosin sellainen käsitys, että silloin menetämme osan omasta persoonallisuudestamme, mutta ehkä se onkin sellainen osa, jota ilman tulisimme paremmin toimeen muiden ja itsemme kanssa.

Mitä NLP:llä voi saada aikaan?

NLP:n avulla voit merkittävästi parantaa vuorovaikutustaitojasi niin, että pääset esimerkiksi neuvotteluissa yhä paremmin tavoitteisiisi, edellyttäen, että ne ovat positiivisia kummankin osapuolen kannalta. NLP on erittäin tehokas apuväline esimerkiksi ihmisten ja itsensä johtamisessa, myyntityössä ja asiakassuhteiden kehittämisessä. Myös henkilösuhteet työssä ja kotona paranevat. NLP:tä opettelevat huomaavat henkilökemiaongelmia olevan paljon vähemmän kuin aikaisemmin, jos niitä on enää ollenkaan.

NLP antaa apuvälineitä tehokkaaseen itsensä johtamiseen. Itsensä johtamisella tarkoitamme tässä sitä, miten saat itsesi tekemään niitä asioita, jotka ovat sinulle työssä tai työn ulkopuolella tärkeitä. NLP:n avulla saavutat todennäköisemmin sinulle tärkeät tavoitteet.

NLP:n avulla voit kehittää itsellesi hyvän henkisen tilan, joka vaikuttaa positiivisesti sekä sinun omaasi että muiden käyttäytymiseen ja suorituskykyyn.

NLP voi auttaa sinua muuttamaan uskomuksia ja asenteita, jotka rajoittavat sinua ja suorituskykyäsi. Lisäksi voit NLP:n avulla kehittää henkistä tasapainoa, 'kongruenssia', minkä ansiosta voit paremmin ja toimit määrätietoisemmin sinulle tärkeiden tavoitteiden saavuttamiseksi. Lisäksi voit NLP:n avulla saada aikaan pysyviä käyttäytymismuutoksia, päästä eroon jännitystiloista ja peloista, jopa fobioista.

NLP on osoittautunut tehokkaaksi apuvälineeksi myös koulutuksessa ja valmennuksessa, samoin myös urheilussa, terveydenhoitoalalla ja psykoterapiassa.

Toimintamallit ja käyttäytymismuutokset

NLP:n ja DHE:n avulla saadaan aikaan pysyviä käyttäytymismuutoksia. NLP:n vuorovaikutusprosessien oppiminen ja soveltaminen saa aikaan asenne- ja käyttäytymismuutoksia. NLP-käyttäjän itseluottamus vahvistuu, ja hänen käyttäytymisensä muuttuu positiivisemmaksi. Myös NLP:n itsensäjohtamisprosessit, kuten positiiviset tavoitteet, tavoitetunnetilan luominen ja submodaalien hyödyntäminen, tuovat positiivisia muutoksia.

Suurimmat ja nopeimmat muutokset tapahtuvat kuitenkin NLP- ja DHE-muutosprosessien, kuten esimerkiksi uskomusten muutosprosessien sekä aikajana-, uudelleenmäärittely- ja loogiset tasot -prosessien avulla. NLP ja erityisesti DHE sisältävät prosesseja, joiden avulla voidaan pysyvästi muuttaa ne identiteettiin läheisesti liittyvät uskomukset, jotka saavat ihmiset muodostamaan negatiivisia mielikuvia tai negatiivisia affirmaatioita. NLP-prosessien avulla voidaan myös muuttaa menneisyyden epämiellyttävien tai traumaattisten tapahtumien negatiiviset vaikutukset henkilön nykyiseen käyttäytymiseen.

Eräs myyntityötä tekevä henkilö tunsi voimakasta pelkoa soittaa potentiaalisille asiakkailleen. Hän lykkäsi soittamista niin kauan, että useimmiten oli liian myöhäistä, kun hän vihdoinkin sai soitettua. Hänellä ei ollut aavistustakaan, mistä ongelma saattoi johtua. NLP-aikajanaprosessin avulla löytyi tilanne, jossa hänen isänsä oli sanonut hänelle, että hän on liian villi saadakseen enää asua kotonaan. Isä meni puhelimen luo ja oli soittavinaan lastenkotiin, että hänen poikansa haettaisiin pois kotoa.

Kun tätä muistoa 'paikattiin', eli miellettiin uu-

delleen toisenlaisena NLP:n avulla, häipyi puhelimella soittamisen pelko. Koko prosessi kesti alle puoli tuntia ja tulokset ovat pysyviä.

Vaikka tuo henkilö olisi ollut tietoinen siitä, mikä hänen ongelmansa aiheutti, ja olisi yrittänyt järjellä ratkaista ongelmansa, hän ei olisi siihen pystynyt.

Eräs henkilö pelkäsi työssään sopimusten allekirjoitusta. Hän lykkäsi allekirjoitustilaisuutta mahdollisimman pitkään, koska ahdistui sen lähestyessä. Epäilemättä hän menetti myös kauppoja pelkonsa takia.

Taustalta löytyi tilanne, missä hän oli saanut koulutodistukseensa nelosen ja peläten ankaraa isäänsä muuttanut sen seitsemäksi. Isä huomasi kuitenkin tapahtuneen ja antoi pojalleen kunnon selkäsaunan.

Kun muisto tästäkin vanhasta tapahtumasta 'paikattiin' NLP:n nk. V/K-dissosiaatioprosessin avulla, ongelma hävisi.

Voimme siis myös muuttaa käyttäytymistä muuttamalla NLP-prosessien avulla muistojen ja tunnetilojen yhteydet niiden menneisyyden tapahtumien osalta, jotka ovat aiheuttaneet ongelman.

Oppimismahdollisuuksien laajentaminen

Jokaisella ihmisellä on oma, hänelle sopivin tapa oppia uusia asioita tai taitoja. Tätä tapaa voisi vaikka kutsua oppimistyyliksi. Joillekin tämän tyylin hyödyntäminen oppimisessa on itsestään selvää, toiset taas eivät ole löytäneet omaa tyyliään, tai sitten, kuten usein on asianlaita, he eivät osaa soveltaa sitä niissä tilanteissa, joissa oppiminen on tärkeää. Silloin he voivat mallintaa omaa, menestyksellistä oppimistyyliään tai -strategiaansa ja monistaa sitä käsittämään kaikkia tärkeitäkin oppimistilanteita.

Nuoren pojan isällä oli tapana sanoa, kun poika luki läksyjään: "Poika, sinun täytyy tarkasti präntätä nämä tekstit päähäsi!" Poika rupesi lukemaan läksyjään rivi riviltä, ja yritti 'präntätä' niitä päähänsä. Läksyt muuttuivat vaikeiksi, ja koulumenestys huononi. Siitä lähtien pojalla oli vielä aikuisena vaikeuksia lukemalla oppia 'tärkeitä' asioita.

NLP-kurssilla hän palautti mieleensä, mitkä asiat ja taidot hän oli oppinut helposti. Yhteistä niille oli se, ettei hän pitänyt niitä taitoja kriittisen tärkeinä, ja sen vuoksi hän ei soveltanut niihin isän neuvoa. Hän oli näissä tapauksissa muodostanut luettavasta tekstistä ikäänkuin elokuvan, tekemällä tekstistä pienoisnäytelmän, johon oli helppo keskittyä ja joka oli helppo muistaa. Kun hän oppi soveltamaan tätä mallia myös 'tärkeisiin' oppimistilanteisiin, hän huomasi oppivansa paljon helpommin ja tehokkaammin kuin aikaisemmin.

Jokainen meistä voi myös laajentaa tapaansa oppia asioita. Hyviltä oppijoilta löytyy usein uskomus, että he voivat oppia millä tavalla tahansa, eli useammalla tavalla.

NLP-sovellukset

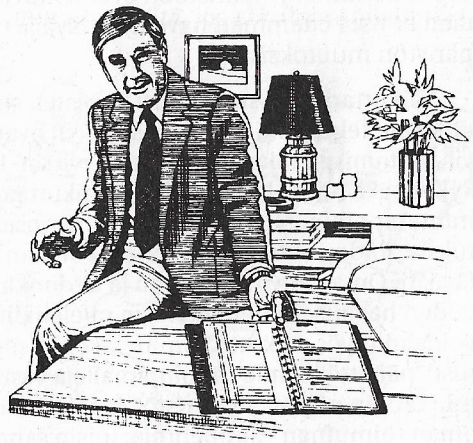
NLP on menetelmä ja samalla joukko prosesseja, joilla on lähes rajattomat sovellusmahdollisuudet. NLP-prosesseissa ei puututa sisältöihin, jotka vaihtelevat suunnattomasti tapauksesta toiseen, vaan rakenteisiin. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kun sovellat NLP-prosessia esimerkiksi jonkun henkilön rajoittavaan uskomukseen, sinun ei tarvitse tietää paljoakaan siitä, mikä se uskomus on, eikä mistä syystä hänellä on tuo uskomus. Muutatte vain yhdessä uskomusta edustavan kokemuksen rakennetta, ja uskomus katoaa tai muuttuu. Tavoitteena on pystyä havaitsemaan ja tunnistamaan ajatteluprosessien, käyttäytymisen ja toimintojen rakenteita, sekä tarvittaessa tekemään niihin haluttuja muutoksia.

NLP on hyvin käytännönläheistä; se sisältää monia asioita, joita teemme joka tapauksessa ja usein huomaamattamme. Tullessamme tietoisemmiksi käyttäytymisemme rakenteista, voimme lisätä käyttäytymisvaihtoehtoja ja ottaa käyttöön uusia toimintatapoja. Tavoitteena on lisätä mahdollisuuksia ja tuottaa yhä enemmän vaihtoehtoja ajatteluun ja toimintaan.

Jotta NLP:tä voisi soveltaa jollekin alueelle, täytyy ensin hallita NLP:n prosessit ja niiden rakenteet. Monilla sovellusalueilla joudutaan selvittämään asiat alan omalla terminologialla, ja jotta se olisi mahdollista, ko. henkilön on sekä hallittava NLP-menetelmät ja NLP-prosessit että ko. alueen toimintatavat, prosessit ja terminologia. Usein NLP:n soveltamisen esteeksi onkin muodostunut se, että ns. yhteistä kieltä ei ole löytynyt, koska NLP:stä kertominen ei vielä anna käsitystä siitä, mistä oikein on kysymys, vaan jokaisen on saatava siitä myös henkilökohtaisia kokemuksia ja omia havaintoja.

Prosessien harjoittelu on NLP:tä opeteltaessa erityisen tärkeätä, koska taitoja ei voi kertomalla siirtää toiselle.

Voisimme verrata tätä vaikka autolla ajoon – jos kerrot henkilölle, joka ei osaa ajaa autoa, miten autoa ajetaan, se ei vielä auta häntä osaamaan ajaa autoa. Omakohtainen harjoittelu ja kokemus tarvitaan toimivan taidon oppimiseen. Harjoittelu on tehokkaimmillaan silloin, kun se tapahtuu pätevän valmentajan ohjauksessa, esimerkiksi kurssilla. Prosessien oppimisessa on oleellista saada mahdollisimman hyödyllistä palautetta omasta suorituksesta, ja tällaista palautetta saa parhaiten ulkopuoliselta henkilöltä, joka hallitsee opeteltavat prosessit.



Liike-elämä ja johtaminen

Toiminta erilaisissa organisaatioissa on aina toimintaa ihmisten kanssa, kommunikointia ja käyttäytymistä. Yhä tärkeämmäksi on tullut hyvä yhteistyö, sujuva kommunikointi ja toimivat ihmissuhteet. Kaikki nämä alueet ovat sellaisia, joilla jokaisella on paljon mahdollisuuksia kehittyä paremmaksi. Näitä taitoja tarvitaan esimerkiksi tiimityön onnistumiseen ja itsensä johtamiseen.

Johtamisessakin ihmissuhteiden ja vuorovaikutuksen merkitys on kasvanut entisestään. Johtaja vaikuttaa toisiin oman toimintansa kautta. Ja mitä herkempi hän on huomaamaan sen vaikutukset ympäristönsä ihmisiin, sitä parempi. Sillä silloin hän pystyy tarvittaessa nopeammin muuttamaan toimintaansa niin, että varmemmin saavutetaan asetetut tavoitteet.

Johtajalle asetetut vaatimukset ovat ajan mittaan muuttuneet, ja tämän päivän johtamisessa ovat tiedonkeräys, havaintokyky ja tietoisuus nousseet merkittäviksi taidoiksi. Ympäristön muutoksien havaitseminen ja vaikutusten näkeminen, suunnan löytäminen ja toiminnan sopeuttaminen ympäristöön ovat tehtäviä, joissa tarvitaan entistä enemmän havaintokykyä ja tietoisuutta ympäristön muutoksista.

Vaikuttaminen suotuisasti ihmisten suoriutumiseen tärkeistä tehtävistä ja suorituskykyyn ovat myös merkittäviä johtamisen taitoja, ja niissä tarvitaan hyvää havaintokykyä sekä taitoa löytää keinoja vaikuttaa ihmisten toimintatapoihin. NLP:ssä on lukuisia prosesseja ja harjoituksia, joiden avulla näitä taitoja voidaan kehittää merkittävästi. Oman käyttäytymisen ja tiedonkäsittelyn rakenteiden havaitseminen on hyvin mielenkiintoista, ja lisäksi voidaan myös vaikuttaa omiin rakenteisiin, eli niin sanotusti 'päivittää' omia toimintamalleja vastaamaan paremmin tämän päivän ympäristöä ja toimintaa sekä laajentaa oman toiminnan vaihtoehtoja, toisin sanoen lisätä menestymisen mahdollisuuksia.

Toiminnan vaikutusten havaitseminen on myös tärkeätä: Miten vaikutamme toisiimme, ympäristöön, asiakkaisiin jne. Vaikutusten huomaaminen ja palautteen ottaminen huomioon toiminnassa on oleellista sekä yrityksen että yksilöiden tarkoituksenmukaisen toiminaan ja menestymisen kannalta.

Entä jos ajattelu-, lähestymis- ja toimintatapamme olisivat toisenlaisia – minkälaisia tuloksia siitä voisi seurata?

Kommunikointi, yhteistyö ja ihmissuhteet

Kommunikointi-, yhteistyö- ja ihmissuhdetaidot ovat tärkeitä taitoja, ja mikä tahansa, jolla niitä saadaan organisaatioissa parannettua on tervetullutta. Väärinymmärrykset ja yhteistyön toimimattomuus tulevat kalliiksi ja vaikuttavat kilpailukykyä heikentävästi. Kommunikoinnin ja yhteistyön laatu vaikuttaa myös merkittävästi laatuun. Erilaiset järjestelmät ja tukifunktiot saattavat olla jo kunnossa, mutta se ei riitä, jos ei kommunikointi ja yhteistyö toimi.

NLP on osoittautunut tehokkaaksi apuvälineeksi mm. tiimityöskentelyssä.

Meille saattaa olla tärkeää tulla ymmärretyiksi ja kuulluiksi eikä niinkään ymmärtää ja kuulla. Mutta, jotta voimme tulla ymmärretyiksi ja kuulluiksi, meidän on ensin opittava kuulemaan ja ymmärtämään kuultu. Siinä meillä on kova haaste. Jos opimme havaitsemaan toisten henkilöiden tiedonkäsittelyjärjestelmän, olemme jo melkoisen paljon pitemmällä.

Itsensäjohtaminen

NLP:n ja DHE:n avulla voidaan johtaa omaa suorituskykyä, vaikuttaa omiin mielentiloihin, saavuttaa tavoitteet paremmin, eli lyhyesti sanottuna, johtaa itseään tehokkaammin, kehittyä ja voida paremmin samanaikaisesti.

Charles Manz on määritellyt kolme tärkeätä itsensäjohtamisen aluetta:[47]

Uskomusten ja olettamusten alue

- mitä uskomme ja oletamme itsestämme, tehtävistämme ja ympäristöstä vaikuttaa suoritukseemme. Varmistamalla, että nämä uskomukset ovat positiivisia, tai muuttamalla ne positiivisiksi, voimme varmistaa menestyksemme. Mihin emme usko, sitä emme saavuta.

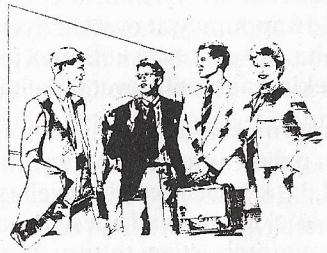
Sisäinen keskustelu

- minkälainen sisäinen keskustelusi on? Onko se kannustava ja positiivinen vai onko se negatiivinen ja lannistava?

Mielikuvat

- minkälaisia mielikuvia teet tavoitteistasi, itsestäsi, työstäsi, muista ihmisistä, tulevista tilanteista ja ympäristöstäsi? Ohjaudumme kohti mielikuviamme, olivatpa ne positiivisia tai negatiivisia.

NLP:n ja DHE:n avulla voimme muuttaa uskomuksiamme ja olettamuksiamme, vaikuttaa sisäiseen dialogiimme ja oppia luomaan positiivisia, tarkoituksenmukaisempia mielikuvia.



Myynti ja asiakassuhteet

Asiakkaat ja hyvät suhteet heihin ovat erityisen tärkeitä yrityksille tänä päivänä. Yhä enemmän kiinnitetään huomiota siihen, miten asiakassuhteita voidaan parantaa ja miten niistä saadaan mahdollisimman pitkäaikaisia. Uusien asiakkaiden hankkiminen on kallista ja aikaavievää toimintaa.

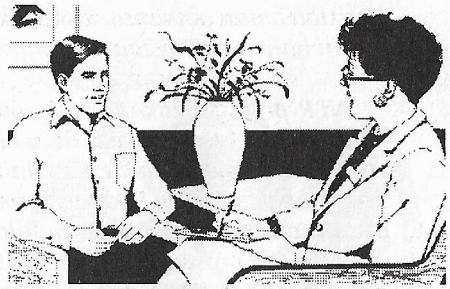
Jos katsoo asiaa asiakkaan näkökulmasta, niin hyvä myyjä on tärkeä kontakti, hänen ansiostaan ostamisessa säästää aikaa ja ostaminen on helpompaa. Myymisessä ja ostamisessa on kysymys ihmisten välisestä kommunikoinnista, ja mitä paremmin se onnistuu, sitä tyydyttävämpi lopputulos on molempien osapuolten kannalta.

Myyjää voisi kutsua toisellakin nimellä, hän on enemmänkin ostoavustaja tänä päivänä. Ja hänen tärkeä taiton-

sa on ottaa selville, mitä asiakas haluaa ja pyrkiä täyttämään asiakkaan toiveet mahdollisimman hyvin. Tähän hän tarvitsee tietoa asiakkaan tarpeista ja tietoa tarjoamistaan tuotteista ja palveluista sekä niiden ominaisuuksista. Pyrkimyksenä on saada asiakkaan tarpeet ja tuotteen tai palvelun ominaisuudet kohtaamaan. Tähän tarvitaan hyvää tiedonkeräys- ja kuuntelutaitoa sekä kykyä viestittää asiakkaan kielellä tuotteen ja/tai palvelun tarjoamia hyötyjä ja ominaisuuksia. Asia on teoriassa yksinkertainen, mutta käytännössä monelle hyvinkin vaikea.

Joustavuus on myyjän tärkeä ominaisuus, taito sovittaa sanoma erilaisiin tyyleihin ja kyky sopeutua erilaisiin rytmeihin. Huippumyyjät ovatkin hyviä kyselijöitä ja hyviä kuuntelijoita, ja he osaavat keskittyä juuri niihin asioihin, mitkä kullekin asiakkaalle ovat tärkeitä.

Koska myynnissä on kysymys kommunikoinnista, NLP:stä on paljon apua omien myyntitaitojen lisäämisessä. Eräs NLP:n kiitollisimmista sovellusalueista onkin myynti- ja asiakassuhteet. Lähestymistapa on aivan erilainen mihin perinteisesti on totuttu, ei opetella malleja ja toimintakaavoja, vaan opetellaan havaitsemaan minkälaiseen malliin oma kommunikointi on pystyttävä sovittamaan, eli opetellaan taitoja toimia todellisten tilanteiden vaatimusten mukaan.



Terapia ja terveydenhoito

Richard Bandler tähdentää, että NLP ei ole terapiamuoto, vaan oppimisen väline. NLP:n avulla ihmiset voivat oppia enemmän siitä, miten heidän aivonsa toimivat, ja voivat hyödyntää tätä tietoa saadakseen muutoksia aikaan.

NLP:n avulla on mahdollista lyhyessä ajassa ratkaista ongelmia ja saavuttaa pysyviä tuloksia. Monet ongelmat, jotka eivät ratkea perinteisillä psykoterapiamenetelmillä, tai joiden hoito perinteisillä menetelmillä on pitkäaikaista ja tuskallista, ovat usein nopeastikin ratkaistavissa NLP:n prosesseilla. Mainittakoon tässä fobiat, ahdistukset, masennus, jännittäminen, traumaattisten tapahtumien aiheuttamat ongelmat, heikko itsetunto, syyllisyyden tunteet, surutyö, riippuvuudet (tupakka, alkoholi, uhkapeli), paniikkihäiriö, bulimia, anorexia, seksuaalisen hyväksikäytön jättämien jälkien korjaaminen, pimeän pelko, lentopelko, jne. Meidän ei enää tarvitse tyytyä siihen, että terapia on olotila, jossa ollaan vuodesta toiseen, vaan prosessi, joka voi korjata esimerkiksi vakavan trauman vajaassa puolessa tunnissa.

NLP on hyvistä tuloksista huolimatta kohdannut paljon vastarintaa ns. perinteisiltä terapeuteilta. Monet heistä pitävät omaa menetelmäänsä ainoana oikeana. Vanhat uskomukset että kärsimys jalostaa, ja että kaikki muutokset ovat hitaita ja tuskallisia ovat hyvin tiukassa.

Erään miehen tultua NLP-valmennukseen kävi ilmi, että hän raivostui aina, jos joku nosti kätensä lähelle hänen poskeaan. Äskettäin hän oli vähällä

kuristaa oman poikansa, kun poika otti takaapäin kiinni hänen kasvoistaan autoajelun aikana.

NLP-prosessin aikana paljastui, että miestä oli kouluaikana lyöty poskelle aina kun hän ei osannut vastata opettajan hänelle esittämiin kysymyksiin. Miehen kokemuksen rakenteita muutettiin V/K-dissosiaatioprosessin avulla. Kun tuloksia testattiin välittömästi prosessin jälkeen, (valmentaja oli lyövinään miestä poskelle, mitään ei tapahtunut). Todettiin, että prosessi, joka kesti 23 minuuttia, oli toiminut.

Kun kahdelta perinteisiä menetelmiä käyttävältä psykoterapeutilta kysyttiin, kauanko heiltä menisi kyseisen trauman paikkaamiseen, toinen vastasi: 'Kyllä hänen pitäisi käydä seitsemän, mieluummin kymmenen vuotta, kaksi tai mieluummin kolme kertaa viikossa meidän terapiassamme, ja itse asiassa hän ei koskaan pääse eroon ongelmastaan, mutta me voimme opettaa hänet elämään sen kanssa' (!). Kun heille kerrottiin, kuinka paljon aikaa siihen oli mennyt, heidän vastauksensa oli että se ei ole mahdollista.

NLP-prosessit ovat viime vuosina voittaneet alaa myös psykoterapian alueella. Terapiatyöskentelyssä yhdistetään usein NLP ja moderni hypnoosi, eli nk. ericksonilainen hypnoosi, yleensä hyvin tuloksin.

NLP on erinomainen apuväline myös esimerkiksi puhe- ja muille erikoisalojen terapeuteille. Sitä on käytetty menestyksekkäästi mm. änkyttämisen poistamiseen.

Terveydenhoidossa NLP:llä on myös runsaasti sovelluksia, lähtien potilaan ja lääkärin tai hoitajan vuorovaikutuksen parantamisesta aina immuniteetin vahvistamiseen NLP:n avulla, tai esimerkiksi sairautta aiheuttavien tai ylläpitävien uskomusten muuttamiseen.[48]

Urheilu

NLP:tä käytetään myös urheiluvalmennuksessa tavoitteiden asettamisessa, urheilusuorituksen harjoittelussa, urheilijoiden henkisessä valmennuksessa, loukkaantumisen jälkeisen arkuuden poistamisessa jne.

Expressen-lehden mukaan Ruotsin jääkiekkomaajokkuettakin on valmennettu NLP:n menetelmin.[49]

Osa 3

NLP-prosessit

NLP-prosessien kuvaus

Olemme tässä kirjassa jakaneet NLP-prosessit seuraavasti:

- *NLP-perusprosesseja:*
  - tavoitteiden määrittely
  - tiedonkeruu- ja havaintokyvyn lisääminen
  - ihmisten ajatusrakenteiden havaitseminen
  - tunneyhteyden luominen
  - kielen prosesseja
  - tiedonlajittelujärjestelmä
- *Ihmisen tunne- ja olotilaprosesseja:*
  - ehdollistaminen eli ankkurointi
  - kokemusten rakenteet
  - tavoitetunnetilan kehittäminen
  - metaforat eli kielikuvat
- *Muutosprosesseja ja niiden osaprosesseja:*
  - erilaiset havaintotilat
  - uudelleenmäärittelyt
  - ristiriidan ratkaisuprosessi
  - negatiivisten kokemusten ja pelkojen muutokset
  - aikajana- eli elämänviivaprosessit
  - uskomusjärjestelmät
  - loogiset tasot
  - toimintatavat

NLP:n perusprosessien ja harjoitusten tavoitteena on:

- kehittää kykyä havaita ja vaikuttaa siihen, mitä vuorovaikutustilanteissa tapahtuu
- oppia huomaamaan mitä meissä itsessämme ja mitä toisessa tai toisissa henkilöissä tapahtuu
- oppia miten prosessi eli tässä tapauksessa vuorovaikutus etenee
- oppia huomaamaan miten ympäristö vaikuttaa vuorovaikutusprosesseihin

Ensimmäisessä vaiheessa opetellaan tekemään havaintoja:

- toisen tai toisten reaktioista
- vasteista
- tunnetilan muutoksista
- tiedonkäsittelyprosessista
- kielen sekä käyttäytymisen rakenteista

Havaintojen tekeminen edellyttää havaintojen tekijältä:

- kykyä pysyä ulkoisessa tilassa
- huomion kiinnittämistä siihen, miten toinen asian ilmaisee
- kykyä havaita miten toinen reagoi
- minkälaisia muutoksia toisessa tapahtuu
- kuuntelutaitoa (mitä toinen todella sanoo, eikä omaa tulkintaa siitä)

Ensimmäisessä vaiheessa on tärkeätä oppia:

- tiedostamaan omat reaktiot ja tunnetilat
- ottamaan vastuuta itsestä ja omista tunnetiloista
- vaikuttamaan omiin tunnetiloihin

Monet ihmiset eivät tiedosta oman käyttäytymisen ja kommunikoinnin vaikutuksia toisiin ihmisiin, joten sitä opetellaan tiedostamaan ja tekemään tarpeelliset muutokset omaan käyttäytymiseen.

Voisi vaikka sanoa, että toiseen vaiheeseen harjoittelussa kuuluvat:

- kerättyjen havaintojen hyödyntäminen omassa toiminnassa
- tarvittavien muutosten tekeminen omaan toimintaan, kommunikointiin, ja käyttäytymiseen
- vaihtoehtoisten toimintatapojen lisääminen

Tässä vaiheessa kysymyksessä on omien käyttäytymisen rakenteiden muuttaminen toimivimmiksi ja uusien vaihtoehtojen lisääminen. Jokaisella meistä lienee varaa parantaa ja monipuolistaa toimintaamme. Vaihtoehtoisten toimintatapojen lisääminen lisää myös mahdollisuuksiamme saavuttaa parempia tuloksia.

Kolmas vaihe tässä kehityksessä on:

- oppia vaikuttamaan myönteisesti sekä itseen että toisiin vuorovaikutusprosessin aikana
- vuorovaikutusprosessien tai oikeastaan minkä tahansa prosessin johtaminen hyvään lopputulokseen niin, että sekä omasta että toistenkin mielestä tulos on myönteinen

NLP-harjoittelussa kehitytään itseensä nähden:

- oppimalla havaitsemaan rakenteita ja prosesseja
- oppimalla muuttamaan omia rakenteita ja prosesseja
- vaikuttamalla omiin ja muiden prosesseihin ja tunnetiloihin
- oppimalla johtamaan prosesseja ja tunnetiloja myönteiseen suuntaan

Havaintokyvyn kehittyminen on monelle huikean mielenkiintoinen kokemus. Harjoitukset ovat hauskoja, ja koska niissä kiinnitetään huomiota pelkästään rakenteisiin eikä ollenkaan sisältöön, sisältö pysyy jokaisen omana tietona.

NLP-valmennus on parhaimillaan tehokasta oppimisprosessien ohjausta ja hyvä valmentaja pystyy seuraamaan ja ohjaamaan useita prosesseja kerrallaan ja etenee aina kunkin ryhmän mukaan.

Hyvällä valmentajalla on oltava niin paljon taitoa ja kokemusta, että hän normaalitilanteessa tarvitsee korkeintaan 10% taidoistaan ja kokemuksestaan. Silloin hänellä on poikkeustilanteissa riittävästi osaamista, jotta hän pystyy viemään vaativimmatkin muutosprosessit loppuun. Olemme kuulleet, että usein on sattunut tilanteita, joissa valmentaja ei ole hallinnut opettamiaan prosesseja, eikä ole pystynyt viemään niitä loppuun edes demonstraation yhteydessä ja demonstraatiossa osallisena ollut henkilö on jäänyt syvän hämmennyksen tilaan. NLP:n *muutosprosesseja ei koskaan saa jättää kesken*. Valmentaja, joka ei hallitse opettamiaan prosesseja, ei pysty niitä myöskään muille opettamaan, eikä hän pysty auttamaan ja ohjaamaan valmennettavia heidän harjoitellessaan niitä.

NLP-prosesseja

Seuraavassa kerromme muutamista NLP:n perusprosesseista. Ensin kuvaamme prosessin, sitten seuraa esimerkki ja lopuksi vielä harjoitus, mikäli haluat itse kokeilla. Harjoituksia on ainoastaan sellaisten prosessien jälkeen, joita on järkevää ryhtyä itse harjoittelemaan. Monimutkaisempien prosessien, esimerkiksi muutosprosessien harjoittelu vaatii jo enemmän NLP:n perustaitoja ja niitä saa parhaiten osallistumalla valmennukseen.

NLP:n perusprosessit

Tavoitteiden määrittely

Huippusuorittajat ovat tavoitehakuisia

Jo kauan on tiedetty, että henkilöt, jotka yltävät uskomattomiin saavutuksiin omalla alallaan ovat tarkkaan selvillä omista tavoitteistaan. Heillä on myös monen tasoisia tavoitteita. Oikeastaan, jos tarkemmin ajatellaan meillä kaikilla on mitä erilaisimpia tavoitteita, jotka liittyvät meihin itseemme, perheeseemme, työhön, vapaa-aikaan, opiskeluun jne. Monet meistä eivät vain ajattele tavoitteitaan kovin selkeiksi vaan ne ovat luonteeltaan epämääräisiä ja joskus toiveita ja haaveita, joille ei ole laadittu sen kummempia toteuttamissuunnitelmia tai aikatauluja.

Hyviin suorituksiin liittyy selkeät tavoitteet, hyvä havaintokyky toiminnan vaikutuksista ja palautteen välitön hyödyntäminen toiminnassa ja tarvittaessa tavoitteiden edelleen tarkentamisessa sekä joustavuus.

Hyvin mietitty tavoiteprosessi toimii oman toiminnan ohjaajana ja auttaa havaitsemaan minkälaisia resursseja tarvitaan toteutukseen ja toimintaan.

Päämäärät ja tavoitteet – Mitä haluan?

Tavoitteiden saavuttamisen malli on yksinkertainen malli, joka on tuttu monella muullakin alueella. Systeemiteorian mukaisesti 'systeemit', eli järjestelmät ovat hyvin tavoitehakuisia. Pyrimme toiminnallamme aina johonkin tavoitteeseen. Tavoitteet tosin voivat olla tiedostettuja tai tiedostamattomia. Tavoitteemme ohjaavat tarkasti toimintaamme ja käyttäytymistämme, joten on hyvä olla tietoinen tavoitteistaan ja huolehtia siitä, että ne ovat positiivisia, itsemme ja ympäristömme kannalta. NLP-prosesseissa kiinnitetään erityisesti huomiota tavoitteisiin.

Ensimmäinen asia on päättää: Mitä haluaa? Tavoitteiden määrittely on tärkeä ja sitä varten on kehitetty erityinen tavoitteiden määrittelyprosessi, joka on laajempi ja siinä tarkastellaan asioita useammalta näkökulmalta, kuin mihin ehkä perinteisesti olet tottunut. Sinä päätät, mitä haluat ja tavoiteprosessi auttaa sinua saamaan konkreettisemman ja laajemman käsityksen tavoitteistasi.

Kun tavoite on hyvin määritelty, sitä on myös helpompi ryhtyä toteuttamaan. Määrittelyprosessin aikana saatat todeta jopa, ettei tämä ole oikea tavoite ja muuttaa sitä toisenlaiseksi tai luopua siitä kokonaan.

Määrittelyn jälkeen tulee *toiminta*. On tärkeää tehdä jotakin tavoitteen saavuttamiseksi.

Liian usein suunnittelemme, mutta toteutus unohtuu.

Seuraa mitä tapahtuu, miten toiminta vaikuttaa. Toiminnan tulosten ja vaikutusten seuranta toimii palautteena seuraavalle toiminnalle.

Miten tavoitteet kannattaa määritellä?

Menestyvien ihmisten käyttäytymistä tutkittaessa on huomattu, että heillä on tietty tapa suhtautua tavoitteisiinsa. NLP:n tavoiteprosessi perustuu näihin tutkimustuloksiin, ja NLP:stä voi tästä syystä olla paljon apua tavoitteiden määrittelyssä ja niiden saavuttamisessa.

On sanottu, että tavoite on unelma, jolla on aikataulu. Me haluamme paljon enemmän kuin mihin pystymme tai mihin olemme valmiit sitoutumaan. Moni haluaisi esimerkiksi osata ranskaa, mutta ei ole valmis panostamaan siihen riittävästi, jotta toive toteutuisi. Ranskan osaaminen ei siis ole todellinen tavoite, vaan haave. Tämä ja muut haaveemme sitovat kuitenkin energiaa, ja voi olla hyvin hyödylllistä tehdä 'suursiivous' haaveiden kaapissa samalla, kun parannetaan tärkeiden tavoitteiden onnistumisen edellytyksiä.

NLP:n tavoitteiden tarkistus- ja toteutusprosessille on annettu nimi 'positiiviset tavoitteet'. Prosessin kysymykset käydään läpi, mielellään toisen henkilön avulla. Se voidaan tehdä puhtaana prosessina, eli ilman, että kerrot kysymysten vastauksia prosessia ohjaavalle henkilölle, vaan henkilö pyytää sinua mieltämään kysymysten vastaukset ja esimerkiksi nyökkäämään, kun olet valmis siirtymään seuraavaan kysymykseen. Vaihtoehtoisesti voit kirjoittaa vastaukset tarkasti muistiin, jolloin tarvittaessa voit palata niihin ja tarkentaa tai muuttaa niitä.

Tavoitteen määrittelyprosessi

Määrittele tavoitteesi positiivisesti (kyllä-muotoon)

Tavoite pitää määritellä positiiviseen muotoon, eli mitä *haluan*, eikä mitä *en* halua. Ohjaudumme nimittäin mielikuviamme kohti, ja jos kuvittelemme jotakin, jota emme halua, ohjaudumme myös sitä kohti. Monta kertaa otetaan tavoitteeksi päästää jostakin eroon, esimerkiksi jännittämisestä. Kun ajattelemme jännittämistä, eli teemme siitä mielikuvia, jännittäminen lisääntyy. Monet jännittäjät eivät muuten edes tiedä, mitä he haluavat jännittämisen tilalle.

Mitä yksityiskohtaisesti haluan?

Kun tavoite on selvästi määritelty, sen mieltäminen helpottuu ja se on helpommin saavutettavissa. Jos esimerkiksi otan tavoitteeksi laihtua, milloin olen saavuttanut tavoitteeni? Ellen tiedä tavoitetta tarkasti, se jää epämääräiseksi ja vaikeaksi saavuttaa. Jos taas päätän laihtua viisi kiloa, voi käydä niin, että joka toinen viikko onnistun laihtumaan kilon, ja joka toinen viikko lihon taas kilon. Kuuden viikon kuluttua olen laihtunut viisi kiloa, mutta painan edelleen saman verran kuin alussa. Mutta jos päätän, että tavoitteenani on painaa 80 kiloa, tavoitteeni on yksiselitteinen.

Onko tuo tavoite todella minun tavoitteeni?

Jos tavoite ei ole minun omani, riittävää sitoutumista tavoitteeseen voi olla vaikeata saada aikaan. Jotkut yrittävät painostaa muita, esimerkiksi lopettamaan tupakoinnin, mutta onnistuvat perin harvoin. Monet pitävät tavoitteenaan pyrkiä eteenpäin 'urallaan', koska he kuvittelevat, että ympäristö odottaa sitä heiltä, vaikka he ehkä haluaisivat tehdä jotakin aivan muuta.

Mitä minulla on silloin sellaista, mitä minulla ei nyt ole?

Tämän kysymyksen avulla voi tarkistaa, onko tavoite määritelty positiivisesti, eli onko se kyllä-muodossa. Jos esimerkiksi en halua jännittää esiintyessäni, niin ehkä silloin tunnen itseni täysin rauhalliseksi ja minulla on miellyttävä tunne vatsassa.

Jos minun pitäisi muodostaa tavoitteesta kuva, minkälainen se olisi?

Tavoitteen mieltäminen aistikokemuksen muodossa auttaa alitajuntaamme ohjaamaan meitä tavoitetta kohti. Useimmiten tavoite mielletään visuaalisena mielikuvana, mutta se voidaan yhtä hyvin mieltää kuulo- tai tunneaistimuksena.

Onko saavuttaminen sinun hallinnassasi?

- Onko tavoitteen saavuttaminen ylipäätään mahdollista?
- Mitä tarvitsen tavoitteen saavuttamiseen? Aikaa, rahaa, apua, välineitä, muita resursseja?
- Miten voin saada sen, mitä tarvitsen tavoitteen saavuttamiseen?
- Onko niiden saaminen minusta kiinni, mahdollisuuksieni rajoissa?

Huomioi muutokset ja vaikutus muihin elämäsi alueisiin

- Mitkä ovat tavoitteen saavuttamisen seuraukset ja riskit?
- Mitä tapahtuu, kun saavutan tavoitteeni?
- Mitä tapahtuu, jos en saavuta tavoitettani?
- Mikä on pahinta, mitä voisi tapahtua, jos saavutan tavoitteeni?
- Mitkä ovat riskit? Kuinka todennäköinen on riski, etten saavuta tavoitettani tai että tavoitteen saavuttamisen seurauksena tapahtuu jotakin negatiivista? Olenko valmis ottamaan sen riskin?
- Mitä tavoitteen saavuttaminen vaikuttaa muihin elämäni alueisiin? (Esim. perhe-elämään, työhön ja harrastuksiin?)
- Mikä on hinta-/hyötysuhde tavoitteen saavuttamisesta? (Sen saavuttamiseen investoitava vaiva, aika, raha, muu? Olenko valmis investoimaan kaikki tarvittavat resurssit tämän tavoitteen saavuttamiseen?)

Kokemuksellisesti mitattavissa oleva

- Miten ja mistä tiedän, että olen saavuttanut tavoitteeni?
- Mitä silloin näen, kuulen, tunnen?
- Miten joku toinen tietää, että olen saavuttanut tavoitteeni?

Yksityiskohtaisesti määritelty

- Koska haluan saavuttaa tavoitteeni?
- Missä haluan saavuttaa tavoitteeni?
- Onko olemassa tilanteita, joissa en halua saavuttaa tavoitetta?

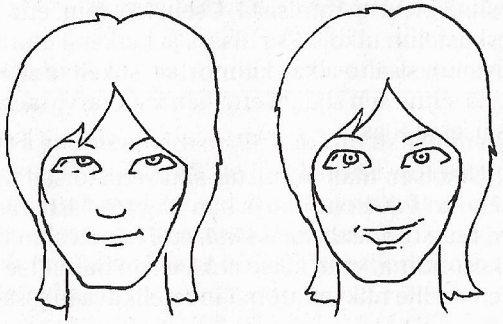
- Mikä tavoitteen saavuttamisessa on minulle tärkeätä?
- Mitä vaikutusta tavoitteen saavuttamisella on elämääni – mihin se johtaa?
- Miten tavoitteen saavuttaminen liittyy arvoihini?
- Onko tavoite ekologinen – arvioi sen vaikutukset ja tarkista, että vaikutukset ovat positiivisia minulle ja muille (ihmiset, luonto)?

Harjoitus – positiivinen määrittely

Määrittele seuraavat lauseet uudelleen positiiviseen, tavoitteiden asettamisen kannalta riittävän yksityiskohtaiseen muotoon:

- *En halua jännittää*
- *Haluan laihtua*
- *Haluan vapautua stressistä*
- *Haluan paremman asunnon*
- *Haluan lopettaa tupakoinnin*
- *Haluan opiskella ranskaa*
- *Haluan enemmän vapaa-aikaa*
- *Haluan olla suositumpi*
- *Haluan uuden työpaikan*
- *Haluan ruveta maalaamaan tauluja*

Tiedonkeruu- ja havaintokyvyn lisääminen



Sisäisessä tilassa katse harhailee tai on tarkentamaton (fokusoimaton) – henkilö ei ole 'läsnä'. Ulkoisessa tilassa katse on tarkennettu (fokusoitu) – henkilö on 'läsnä'.

Sisäinen tila –ulkoinen tila

Ihmisen tarkkaavaisuus vaihtelee jatkuvasti, välillä olemme täysin 'läsnä', 'tässä ja nyt'-tilassa, ja hetken kuluttua saatamme olla syvällä omissa ajatuksissamme. Kun ajat autoa tuttua tietä pitkin, saatat olla hyvin ajatuksissasi, mietit ehkä päivän tapahtumia, menneitä tai tulevia. Yht'äkkiä hirvi ilmestyy näkökenttään, ja olet hetkessä täysin läsnä. Äskeiset ajatukset ovat tipotiessään, ja olet erittäin valpas. Olet siirtynyt niin sanottuun ulkoiseen tilaan siitä äskeisestä sisäisestä tilastasi, missä ajelit ajatuksissasi hetki sitten.

Ulkoisessa tilassa pystymme keräämään informaatiota ulkopuolisesta maailmasta, sisäisessä tilassa pystymme eläytymään sisäiseen maailmaamme tai palauttamaan vanhoja, puoleksi unohtuneita muistoja tai asioita. Jos meiltä kysytään vanhoja asioita, meidän on pakko mennä sisäiseen tilaan hakemaan ne. Jos olemme sisäisessä tilassa, emme pysty tekemään havaintoja ulkopuolisesta maailmasta, mutta kun jokin tapahtuma ylittää tietyn 'hälytysrajan', siirrymme heti ulkoiseen tilaan, kuten äskeisessä

esimerkissä, missä hirvi ilmeistyi näkyviin.

Molemmat tilat ovat hyvin tarpeellisia ja hyödyllisiä, ja kun opimme hallitusti siirtymistä tilasta toiseen, saamme kerättyä paljon laadukkaampaa tietoa ympäristöstämme ja siinä olevista ihmisistä. Usein käy niin, että joku aloittaa keskustelun ulkoisessa tilassa ja hetken kuluttua, kun keskustelun sisältö alkaa kiinnostaa, sukeltaa sisäiseen tilaan ja jää sinne sen sijaan, että hän vain tarvittaessa käväisisi sisäisessä tilassa.

Ulkoisen tilan tunnistaa siitä, että toisen henkilön silmät ovat fokusoituina, ja hän näyttää 'läsnäolevalta'. Sisäisen tilan tunnistaa taas siitä, että hänen silmänsä eivät ole fokusoituina, vaan katse ehkä ensin harhailee pysähtyäkseen meille näkymättömään mielikuvaan jossakin.

Harjoitus:

Tässä harjoituksessa opit erottamaan ulkoisen ja sisäisen tilan toisessa ihmisessä. Jos yritämme pitää itsemme koko ajan ulkoisessa tilassa, emme kovin nopeasti pysty hakemaan joihinkin kysymyksiin tarvittavia tietoja muististamme. Kun katseemme alkaa 'harhailla' tai 'defokusoituu', se on merkki siitä, että siirryme sisäiseen tilaan.

Pyydä toista henkilöä tuijottamaan valitsemaansa pisteeseen silmiesi välissä samalla, kun hän vastaa esittämiisi kysymyksiin. Seuraa mitä tapahtuu, kun hän vastaa. Kysy sekä itsestään selviä asioita että vanhoja asioita, jotka ehkä ovat häneltä puoleksi unohtuneet, esimerkiksi minä vuonna hän pääsi ripille tai, jos hän on käynyt Ruotsissa, minä vuonna hän ensimmäisen kerran kävi siellä. Tyypillisesti tapahtuu jokin seuraavista:

- *Henkilö ei pysty palauttamaan 'vanhoja' asioita, ja puhuu ehkä jopa 'puppua' (kerran eräs henkilö vastasi 'keltaiset' kysymykseen, minkäväriset ovat ätisi silmät!).*

- *Henkilö vastaa hitaasti, mutta oikein. Hän hakee tarvittavan informaation tietoisesti ja vastustaa tietoisesti silmien liikkeitä.*

- *Henkilön silmät katsovat ylös tai johonkin muuhun suuntaan kun hän etsii vastausta.*

Kuunteleminen

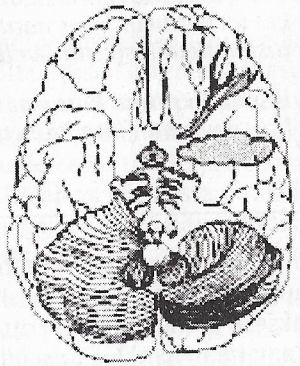
Hyvä kuuntelutaito on tärkeä, kun haluat herättää luottamusta. Kuuntele, mutta ei tullaksesi ymmärretyksi, vaan ymmärtääksesi. Monet ihmiset yrittävät tehdä vaikutusta tai tiedostamattaan hankkia toisen henkilön hyväksymistä puhumalla, vaikka se onnistuisi paljon helpommin kuuntelemalla.

Hyvä kuuntelija on kuunnellessaan – eli silloin, kun toinen puhuu – koko ajan ulkoisessa tilassa, ja siirtyy sisäiseen tilaan vasta silloin, kun toinen henkilö joko odottaa vastausta tai on muuten vaan hiljentynyt.

Palauta mieleesi henkilö, joka ei kuuntele, vaan keskeyttää sinut ja alkaa puhua omista asioistaan tai kokemuksistaan sinun sanomastasi välittämättä. Onko hänen seurassaan hyvä vaiko hankala olla? Pidätkö hänestä? Tunnetko itsesi arvostetuksi?

Palauta mieleesi henkilö, joka on hyvä kuuntelija. Pidätkö hänestä? Onko hänen seurassaan hyvä olla? Tunnetko itsesi arvostetuksi?

Palauta mieleesi henkilö, jonka seurassa viihdyt. Miten hän kuuntelee?



Hermoaistijärjestelmän toiminta ja tiedonkäsittely

Tiedätkö miten käsittelet tietoa? Pystytkö havaitsemaan miten toiset henkilöt käsittelevät tietoa? Moni ei ole tullut ajatelleeksi, että kommunikointia voi melkoisesti parantaa ja helpottaa jo pelkästään tiedonkäsittelyprosessien havaitsemisella ja soveltamalla havaintojaan omaan toimintaansa. Samalla voi lisätä ymmärrystä toisten käyttäytymisestä.

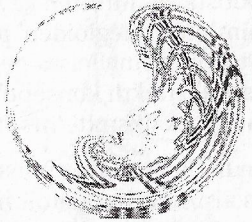
NLP:n vanhimpia löytöjä on se, kuinka tärkeätä on havaita hermoaistijärjestelmän toiminta. Pelkästään tekemällä havaintoja ihmisten silmien liikeradoista ja kuuntelemalla kulloisenkin henkilön käyttämiä sanoja saadaan paljon tietoa siitä, miten hän on järjestänyt kokemuksiaan eli minkälainen on hänen käyttäytymisensä rakenne.

Richard Bandler ja John Grinder lähtivät NLP:tä kehittäessään siitä perusolettamuksesta, että aistihavainto-

tiedot (näkö-, kuulo-, tunne-/liike-, haju- ja makumielteet) muodostavat ihmisten käyttäytymisen toimintamallien eli 'toimintastrategioiden' peruselementit. Aikaisemmissa käyttäytymismalleissa peruselementteinä ovat olleet sellaiset abstraktit konseptit kuin: 'ego', 'mieli', 'ihmisen luonne', 'mekanismit', 'moraali', 'järki' jne.[50]

Heidän mukaansa kokemustemme voidaan sanoa koostuvan aistihavaintotietomme yhdistelmistä. He havaitsivat aistijärjestelmällä olevan paljon suuremman toiminnallisen merkityksen kuin aikaisemmissa malleissa, joissa aistien ajateltiin olevan vain passiivinen mekanismi, jonka kautta tietoa kulkee sisään. Tieto, joka aistiemme kautta välittyy hermojärjestelmäämme ja muodostuu siellä yhteyksien verkostoksi, saa aikaan käyttäytymisemme ja toimintamme ilmenemismuodot, ja tätä kutsutaan ilmaisujärjestelmäksi.[51]

Kaikki, mitä meissä tapahtuu, kuuluu käyttäytymisen piiriin. Käyttäytymisestä voidaan tehdä havaintoja hyvin monella tasolla, mikrotasolla, eli pienet muutokset ja liikkeet, sekä makrotasolla, jolla on kysymys laajemmista toiminnan rakenteista. Se, kuinka paljon pystyt seuraamaan käyttäytymisen rakenteita, on kiinni omasta havaintokyvystäsi ja systemaattisuudestasi. NLP:ssä opetetaan havaitsemaan rakenteita ja käyttäytymistä hyvin järjestelmällisellä tavalla, joten jokaisen on helppo kehittää havaintokykyään käyttäytymisen rakenteiden huomaamisessa. Havaintokyvyn saa harjoittelun avulla aivan toiselle tasolle. Kun harjoittelun alussa voisi henkilöiden sanoa olevan 'sokeita ja kuuroja' vaikka kyseiset aistit toimivat moitteettomasti, harjoittelun myötä he oppivat kuulemaan ja näkemään ympäristöstään ja ihmisistä huikeasti enemmän kuin ennen.



Ajatusten muodot

Eräs NLP:n perusolettamuksista on, että ajatukset esiintyvät aina jonkun tai joidenkin aistikokemusten muodossa. Toisin sanoen, ajatukset ovat joko kuva-, ääni-, tunne-, haju- tai makuaistimusten muodossa. Tunne käsittää tässä yhteydessä varsinaisten tunteiden (esim. ilon, surun, helpotuksen) lisäksi esim. puristuksen rinnassa, kosketuksen iholla tai lämmön jalkapohjassa. Se käsittää myös motorisen tunteen eli liikkeen aiheuttaman tunteen (auton kiihdytyksen, putoamisen tunteen jne).

> *Eräässä luentotilaisuudessa eräs tutkija rupesi väittelemään luennoijan kanssa tästä aiheesta. Hän väitti, ettei ihminen pysty mieltämään abstrakteja käsitteitä minkään aistin avulla. Esimerkkeinä tutkija mainitsi ulkomaankaupan ja äärettömyyden. Luennoija kysyi tutkijalta yhtäkkiä 'Mitä sinulle tulee mieleen sanasta ulkomaankauppa?' – tutkijan silmät katsoivat ylös vasemmalle, ja hän vastasi heti: 'Laiva, jossa on puutavaraa kansilastina' – minkä jälkeen luennoija yhtäkkiä kysyi 'entä sanasta äärettömyys?' – 'Äärettömyyden symboli, tietenkin' sanoi tutkija ja katseli ylös vasemmalle. Luennoija jatkoi: 'ja molemmat olivat kuvia, eikö niin?', minkä jälkeen tutkija myönsi, että hänen oletuksensa ei pitänytkään paikkansa.*

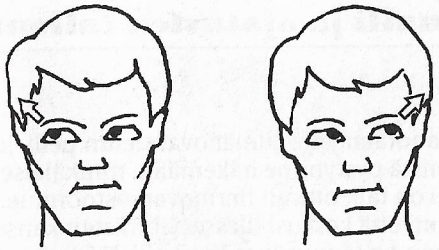
Sanotaan, että silmät ovat sielun peili, ja nimenomaan silmistä pystymme näkemään, minkälaisessa muodossa tieto on tallentunut hermoverkostoomme. Oletko huomannut, että keskustellessasi ihmisten kanssa, heidän katseellaan on taipumusta 'harhailla'? Oletko ehkä katsellut TV-haastattelua, missä haastateltava välillä katsoo haastattelijaa, ja välillä milloin ylös, milloin alas?

Monelle meistä on opetettu, että rehelliset ihmiset katsovat suoraan silmiin, ja että harhaileva katse on merkki epärehellisyydestä. Silmien liikkeet ovat kuitenkin luonnollinen, neurofysiologinen ilmiö, joka vain liittyy siihen, mitä aistia kulloinkin käytämme. Katsooko ihminen silmiin vai ei, on enemmän tekemisissä tiedonkäsittelyn kuin rehellisyyden kanssa.

> *Richard Bandler kertoo, että hän kiinnostui ihmisten silmänliikkeistä luettuaan erään tutkimuksen, missä tutkija oli haastatellut joukon ihmisiä. Tutkija totesi, että hänen tutkimustuloksensa eivät olleet luotettavia, koska haastateltavien katseet olivat harhailleet, kun he vastasivat kysymyksiin. Tutkija veti tästä sen johtopäätöksen, että koska haastateltavat eivät katsoneet häntä silmiin vastatessaan, he eivät olleet vastanneet rehellisesti, ja näin ollen tutkimustulokset eivät olleet luotettavia.*[52]

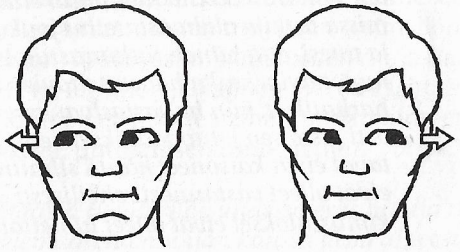
Silmien liikeratojen perusteella on kehitetty ns. silmämalli, joka kuvaa silmänliikkeiden ja kulloinkin käyttämämme aistin välistä yhteyttä, eli näemme silmien liikkeistä, mitä aistia kulloinkin käytämme kun ajattelemme.

Ihmisten välillä on joskus huomattavia yksilöllisiä eroja, mutta mallin avulla pystyy tekemään yllättävän tarkkoja havaintoja aistien käytöstä. On kuitenkin hyvä muistaa, että malli on jonkinasteinen yleistys, ja että todellisuudessa silmien liikkeiden ja aistien käytön keskinäiset yhteydet saattavat jonkin verran poiketa mallista. Vasenkätisillä malli on muuten useimmiten peilikäännös alla esitetystä mallista.



Kun ihminen mieltää kuvia,hän katsoo ylös oikealle (kuva vasemmalla), ja kun hän palauttaa muistikuvia, katse osoittaa ylävasemmalle (kuva oikealla).

Jos palautetaan mieleen tietoja tai havaintoja, jotka ovat tallentuneet kuvina, tai tapahtumasarjoina, eli 'elokuvina', silmät katsovat enimmäkseen ylöspäin. Samalla pää saattaa kääntyä enemmän tai vähemmän ylöspäin. Kun palautamme mieleen muistoja, silmät katsovat yleensä ylös vasemmalle, ja kun luomme uusia mielikuvia, katse osoittaa ylös oikealle.

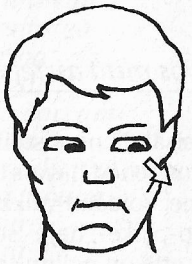


Kun ihminen mieltää ääniä,katsoo hän vaakatasossa oikealle (kuva vasemmalla), ja kun hän palauttaa ääniä, katse osoittaa vastaavasti vasemmalle (kuva oikealla).

Jos palautetaan mieleen tietoja tai havaintoja, jotka ovat tallentuneet ääninä, rytminä ja/tai puheena, silmät liikkuvat vaakatasossa ja pää saattaa kääntyä sivulle silmänliikkeen suuntaan. Kun palautamme mieleen ääniä, katse osoittaa yleensä vasemmalle, ja kun miellämme ääniä, vaakasuoraan oikealle.

Katse osoittaa alas oikealle kun ihminen palauttaa tai mieltää tunteita tai tuntoaistimuksia.

Jos palautetaan tai mielletään muistoja, tietoja tai havaintoja, jotka ovat tallentuneet tunteina, tuntemuksina tai liikkeinä, silmät katsovat yleensä oikealle alas. Pään asento saattaa olla myös enemmän tai vähemmän alaspäin. Vasenkätisillä silmät todennäköisesti katsovat alas vasemmalle.



Alas vasemmalle suunnattu katse viittaa sisäiseen dialogiin tai siihen, että henkilö 'katsoo' sisäistä asialistaansa.

Jos silmät katsovat alas vasemmalle, se voi olla merkki siitä, että henkilö käy sisäistä keskustelua tai että hän mieltää asioita 'listan' muodossa. Jos katsot poliitikkojen TV-haastattelua, saattaa olla, että huomaat heidän 'lukevan' puolueen liturgiaa tai valtionbudjetin momentteja vasemmasta alalaidasta.

Jos tarkkailet jonkun henkilön silmämallia, voit samalla seurata miten silmänliikkeet liittyvät siihen, mitä henkilö puhuu. Hänen käyttämänsä sanat tai sanonnat kertovat myös siitä, mikä aisti hänellä kulloinkin on käytössä. Eli

silmämallin tarkennuksen voit tehdä kuuntelemalla puheen rakennetta.

Silmänliikkeiden avulla voimme seurata ihmisten neurofysiologisia strategioita. Voimme seurata missä järjestyksessä eri aistit aktivoituvat ja missä järjestyksessä eri mielikuvat muodostuvat. Voimme toisin sanoen melko tarkasti kartoittaa ihmisten tiedostamattomia, kerta toisensa jälkeen samanlaisessa tilanteessa toistuvia neurofysiologisia tapahtumaketjuja. Kun tiedämme mitkä ne ovat, voimme löytää syyt siihen, miksi ne eivät toimi ja suunnitella niihin tarvittavat muutokset.

> *Nuori poika oli 'sanasokea', eli hän ei pystynyt kirjoittamaan ruotsia eikä englantia oikein. Kartoittaessamme hänen 'strategiansa' kävi ilmi, että hän yritti 'kuullostella' miten sanat pitäisi kirjoittaa. Kun hän oppi palauttamaan mieleen, miltä sanat näyttivät kirjoitettuina, hänen oikeinkirjoituksensa alkoi sujua.*

Puheesta kuulee myös mitä aisteja käytämme

Puheemme sisältää ns. aisteihin liittyvää sanastoa, jonka avulla voimme tehdä havaintoja siitä, mitä aistia kulloinkin käytämme. Voidaan vaikka puhua ns. näkö-, kuulo-, tunne-, tunto-, liike-, haju- sekä makusanastoista. On muistettava, että on paljon sanoja, jotka eivät ole ns. aistisanoja, eli niitä ei pysty sovittamaan mihinkään näistä ryhmistä.

Näköaistisanoja ovat esim. nähdä, katsoa, vilkaista, kuvitella, kuvata, vihreä, punainen, valoisa, kirkas.

Kuuloaistisanoja ovat esim: kuulla, kolista, kuulua, soittaa, rätistä, huutaa, kimeä, puhelias, äänekäs, kaikuva.

Tunne/liikesanoja ovat esim: tuntua, juosta, kävellä, liikkua, uida, lämmin, pehmeä, kylmä, kostea.

Haju- ja makusanoja ovat esim: kirpeä, suolainen, hapan, makea, maistua, tuoksua, lemuta, aromikas.

Sanat voivat eri henkilöillä aktivoida eri aisteja. Esim.

talo voi jollekin edustaa näköaistihavaintoa, jollekin esimerkiksi kuulohavaintoa, ja jollekin tunnekokemusta. Useamman aistihavainnon yhdistelmätkään eivät ole harvinaisia.

Seuraavassa laajempi taulukko, joka sisältää joukon 'aistisanoja'. Kursseilla syntyy usein vilkasta keskustelua joistakin sanoista siitä, mihin ryhmään jokin sana kuuluu. Sama sana saattaa nimittäin aktivoida eri aistia eri ihmisillä, joten kaikkia sanoja ei voida luokitella ehdottomasti kuuluvaksi johonkin tiettyyn ryhmään. Mutta tarkoituksena ei ole löytää absoluuttista totuutta, vaan sanojen avulla kartoittaa tai aktivoida ihmisten käyttämiä aisteja.

Eri aisteihin liittyviä sanoja:

Näköaistiin liittyvä (visuaalinen)	*Kuuloaistiin liittyvä (auditiivinen)*	*Tunne/liike (kinesteettinen)*
nähdä	*kuunnella*	*tuntea*
selkeä	*kuulostaa*	*kosketttava*
katsoa	*kertoa*	*kouraista*
tarkentaa	*puhua*	*kova*
näkökulma	*olla korvana*	*hellä*
ilmestyä	*rytmi*	*heittää*
kuvitella	*pitää korvat auki*	*sormeilla*
lyhytnäköinen	*kuulopuhe*	*heikko kohta*
vilkaista	*kuuro*	*innostua*
kiiltää	*ääni*	*terävä*
katsastaa	*kolahtaa*	*käsin*
värikäs	*nauraa*	*kosketeltava*
punainen, sininen, ...	*löytää yhteinen sävel*	*järkyttää*
heijastua	*soittaa kelloja*	*liikkua*
epäselvä	*kalskahtaa*	*hieroa*
näköpiiri	*käydä korvaan*	*törmätä*
hämärän peitossa	*äänekäs / hiljainen*	*madella*
laittaa asiat	*kaikua*	*kantaa*
mittakaavaan	*jutella*	*tunustella*
suurentaa	*huutaa*	*lämmin*
tähtäin	*musiikki*	*ravistava*
häikäisevä	*naksahtaa*	*voimakas*
visioida	*kysyä*	*kutittaa*
ulkonäkö	*sopusointuinen*	*pistävä*
kuvailla	*vaimentaa*	*vapista*

näyttää
valaista
selväpiirteinen
kuvata

keskustella
riidellä

saada ote
kosketuspinta
tiukka
tasapaino
kosketus
johonkin
lyödä kättä
päälle

Haju/makuaisti
saada esimakua
maistella
kitkerä
maiskutella
haista
palaneen käry
makea
karvas
tuoksua
aromi

Neutraaleja
aistia
ajatella
tietää
järjestää
ymmärtää
muistaa
päättää
oppia
muuttaa

Oman tiedonkäsittelyjärjestelmän toiminta

Tietoa oman tiedonkäsittelysi rakenteesta saat esim. analysoimalla kirjoittamaasi tekstiä.

Seuraa minkälaisia aistihavaintosanoja olet käyttänyt, lajittele esim. verbit ja adjektiivit sen mukaan, mihin aistiin ne viittaavat.

Kirjoitetusta ja puhutusta kielestä pystymme havaitsemaan, miten aisteja on käytetty tiedon keräämisessä ja prosessoinnissa. Näemme myös silmien liikeradoista, minkälaisesta informaatiosta kokemus muodostuu. Kokemus saattaa esim. sisältää kuvia, ääniä ja tunteita, eli yhdistelmän erilaisia aistihavaintoja missä tahansa järjestyksessä.

Näin sähköpostin aikakautena on erittäin hyödyllistä osata tehdä havaintoja kielestä, esimerkiksi siitä, minkälaisia aistihavaintosanoja ihmiset käyttävät, minkälaisia uskomuksia ja metaforia heidän ilmaisuunsa sisältyy ja miten he lajittelevat tietoa. Ihmisten välistä ymmärtämystä voidaan lisätä paljon ottamalla huomioon toisen henkilön kielen rakenteita, 'karttoja' ja sovittamalla sanoma sen mukaan toisen 'karttaan' sopivaksi, jolloin väärinymmärrykset vähenevät. Pystymme myös havaitsemaan, miten omat käsityksemme poikkeavat muiden käsityksistä, ja mitkä ennakko-oletukset ja uskomukset erottavat käsityksemme toisistaan.

Toisten tiedonkäsittelyjärjestelmän toiminnan havaitseminen

Sen havaitseminen, miten kukin meistä on jäsentänyt kokemuksensa ja miten me käsittelemme tietoa vaatii vain hieman havaintokykyä. Tärkeätä on pystyä tekemään havaintoja reaaliajassa eli juuri silloin, kun keskustelet toisen kanssa. Saat vihjeitä koko ajan siitä minkälainen järjestelmä toisella on, ja jos osaat hyödyntää saamiasi vihjeitä ja sovittaa niitä omaan kommunikointiisi, pystyt parantamaan yhteisymmärrystä sekä vuorovaikutusta yleensä.

Seuraa ja hyödynnä vihjeitä reaaliajassa

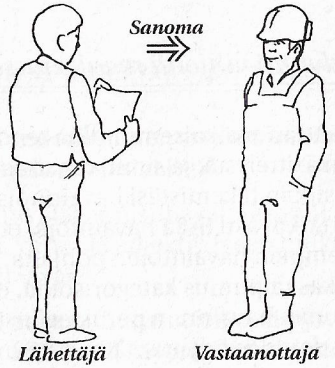
Olet saattanut aikaisemminkin tehdä havaintoja muiden tiedonkäsittelystä, ja sinulla saattaa jopa olla muistissasi tietoa silloin tekemistäsi havainnoista. On tärkeätä, että kerää jatkuvasti lisää havaintoja, etkä reagoi pelkästään aikaisempien havaintojen pohjalta. Joillakin ihmisillä on voimakas taipumus kategorisoida, eli luokitella toisia muutaman havainnon perusteella, ja silloin yleensä jää paljon tietoa hyödyntämättä sekä huomaamatta. Muista, että emme ole pelkästään näkö-, kuulo- tai tunne-"tyyppejä", vaan käytämme kaikkia käytössä olevia aistejamme eri tilanteissa hyvinkin eri tavalla. Tee huomioita, miten kukin tapaamasi henkilö käyttää aistejaan!

Vuorovaikutustaidot

NLP:stä on hyvin usein sanottu, että sen avulla voi huomattavasti kehittää omia kommunikointitaitojaan ja parantaa ihmissuhteitaan.

Mitä kommunikoinnilla ymmärretään? Jos ajatellaan kommunikaatioprosessin peruselementtejä, niin ne ovat: ihmiset, sanoma, joka välitetään ja media eli väline tai menetelmä millä sanoman välittäminen tapahtuu.

Perinteinen kommunikaatiomalli on ollut ns. lähettäjä-vastaanottajamalli:

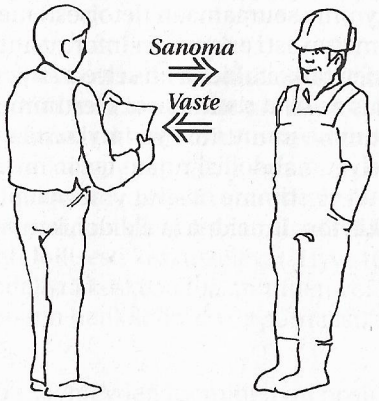


Perinteisen mallin mukaan kommunikointi on yksisuuntainen tapahtuma, jossa sanoman sisältö on oleellisin tekijä

Lähettäjä on perinteisesti ollut huolissaan siitä, miten hän saa sanomansa perille vastaanottajalle sellaisena kuin on sen tarkoittanut ja on kiinnittänyt huomiota lähes pelkästään viestin *sisältöön*. Kommunikointi on aika pitkälle käsitetty yksisuuntaisena prosessina, jossa viesti "lähetetään" ja jäädään odottamaan tuloksia.

Vuorovaikutuksessa tulisi kiinnittää huomiota sanomaan ja vasteisiin sekä koko kommunikointiprosessiin.

"Kommunikoinnin merkitys on sen aikaansaamassa vasteessa" eli miten sanoma menee perille, millä tavalla vastaanottaja ymmärtää sen, minkälaisen reaktion, vasteen se saa aikaan. Viestin aikana seurataan vasteita ja niiden perusteella tehdään tarvittavat muutokset viestiin ja lähetystapaan.



NLP:n mallin mukaan vuorovaikutus on prosessi, joka ohjataan kerättyjen vasteiden avulla

Vuorovaikutustilanteessa on otettava huomioon myös se, että sanoma saatetaan ottaa vastaan aivan eri lailla kuin lähettäjä on ajatellut tai lähettäjän tavoite on ollut. Kommunikoinnin ydin on se 'takaisinkytkentä, palaute tai vaste', joka sinun tulisi pystyä keräämään vastaanottajasta ja hyödyntämään omassa kommunikaatiossasi prosessin jatkuessa.

Kommunikoinnissa on ensiarvoisen tärkeätä huomata miten vastaanottaja ottaa vastaan ja käsittelee tietoa seuraamalla hänen silmänliikkeitään ja kuuntelemalla hänen käyttämäänsä sanastoa ja puheen rakennetta. Kun siirrymme 'samalle kanavalle' hänen kanssaan, sanomallamme on paljon suuremmat mahdollisuudet mennä perille ja vaikuttaa sillä tavalla kuin oli tarkoitus.

Kommunikointiprosessissa viestimme myös ns. metaviestejä asennoilla, ilmeillä, eleillä, äänensävyllä. Suuri osa näistä metaviesteistä on itsellemme tiedostamattomia ja toisen metaviestit vaikuttavat suoraan tunnetilaamme. Jos pystymme seuraamaan tietoisesti metaviestejä, meillä on huomattavasti enemmän informaatiota tilanteessa. Metaviestien tarkoituksena on selventää ja tukea sanomaamme. Joskus ne ovat ristiriidassa viestimme kanssa ja tällöin viestimme muuttuu. Pyrkimyksenä on, että metaviestit tukisivat mahdollisimman hyvin muuta viestintäämme, eli että viestimme olisivat yhteensopivia fysiologian, äänenkäytön, ilmeiden ja eleiden kanssa.

Positiivinen vuorovaikutustilanne – luottamuksen herättäminen

Hyvä tunneyhteys on kaiken toimivan kommunikoinnin perusta. Henkilö, joka luo hyvän tunneyhteyden toiseen henkilöön, seuraa tarkkaan mitä toisessa ihmisessä kommunikoinnin aikana tapahtuu, ja ottaa sen kommunikoinnissaan huomioon. Hyvä tunneyhteys ei välttämättä merkitse sitä, että henkilöt olisivat samaa mieltä siitä, mistä he mahdollisesti keskustelevat. Hyvä tunneyhteys ei myöskään edellytä keskustelua, ihminen voi luoda hyvän yhteyden toiseen henkilöön myös puhtaasti ei-kielellisellä tasolla.

Hyvän tunneyhteyden luominen on positiivisen vuorovaikutustilanteen aikaansaamista, tunneyhteyden luomista toiseen/toisiin ihmisiin. Tunneyhteyden (englanniksi Rapport) määritelmä on tunnetun amerikkalaisen hakuteoksen, Websterin mukaan "harmoninen ja sympaattinen suhde."[53]

Hyvän tunneyhteyden luominen

Havaintojen tekeminen kommunikointiprosessista on tärkeä vaihe hyvän yhteyden luomisessa, mutta se ei yksinään riitä. Merkittävä taito on osata luoda mahdollisimman hyvät olosuhteet kommunikoinnille. Meillä on luonnostaan erilaisia 'rituaaleja', joiden avulla pyrimme luomaan hyviä olosuhteita. Näihin kuuluvat mm. tervehtiminen, kättely jne. Näiden rituaalien tarkoituksena on yleensä päästä samalle aaltopituudelle ja luoda hyvä lähtökohta tulevalle vuorovaikutukselle.

Pyrimme vaistomaisesti samaan rytmiin toisen osapuolen kanssa hyvin monella eri tavalla, ja jokaisella on oma luontainen tapansa tehdä tämä. Toiset pyrkivät sa-

maan rytmiin liikkeiden kautta: pään nyökytyksen tahdistaminen, kättelyssä käden 'vispaaminen', sama asento jne. Toiset pyrkivät samaan rytmiin äänen avulla: äänen voimakkuus, korkeus, puheen rytmi, nopeus, hitaus jne. Toiset menevät samaan rytmiin sanojen ja asioiden avulla. He käyttävät samaa sanastoa toisen kanssa tai löytävät hetkessä yhteisen puheenaiheen, tms.

On olemassa henkilöitä, jotka ovat luonnostaan taitavia pääsemään samaan rytmiin mitä kautta tahansa, mutta useimmilla meistä on varaa kohentaa taitojamme tällä alueella melkoisesti.

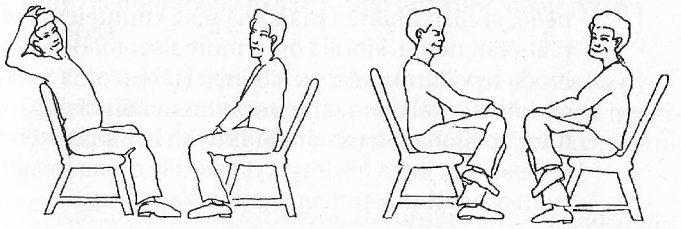
Samaan rytmiin pääsemistä kutsutaan myös 'samalle aaltopituudelle pääsemiseksi'. Ilmiöllä on monta nimeä ja jokainen meistä osaa tehdä sen, ainakin silloin, kun olosuhteet ovat suotuisat ja pidämme toisesta ihmisestä. Silloin samaan rytmiin pääseminen tapahtuu hyvin nopeasti ja aivan 'automaattisesti'. Jos syystä tai toisesta emme pidä toisesta henkilöstä tai asennoidumme jo alusta lähtien negatiivisesti toista kohtaan, saman rytmin löytäminen hankaloituu. Kun tiedämme miten, voimme kuitenkin aina tietoisesti edesauttaa samaan rytmiin pääsemistä.

Asento

Asennolla on tärkeä osa hyvän tunneyhteyden luomisessa. Jos kahden henkilön asennot poikkeavat oleellisesti toisistaan, heidän on vaikea päästä samalle aaltopituudelle. Jos seuraat esimerkiksi kahta henkilöä, jotka istuvat vaikkapa ravintolassa, ja joilla menee oikein hyvin keskenään, huomaat, kuinka samanlaisessa asennossa he istuvat. Heidän selkärankansa ovat aivan samassa kulmassa, ja he saattavat näyttää toistensa peilikuvilta. Jos toinen nojaa taaksepäin, toinenkin nojaa samalla tavalla taaksepäin, ja kun toinen vaihtaa asentoa, seuraa toinen perässä.

Kun mukaudut toisen henkilön rytmiin, on tärkeätä, että teet sen minkä teet aivan kuin se oli maailman luonnollisin asia. Jos aristelet seurata toisen henkilön asennon muutoksia tai rytmiä, toinen huomaa sen helposti ja ru-

peaa ihmettelemään mistä on kysymys. Kun toinen vaihtaa asentoa, voit vaihtaa omaa asentoasi pienellä viiveellä, jolloin toinen henkilö ei niin helposti huomaa, että tahdistat itsesi häneen.



Vasemmalla olevien henkilöiden asennot poikkeavat paljon toisistaan, oikealla olevien asennot ovat hyvin samankaltaiset

Ilmeet ja eleet

Voit myös syventää tahdistamista toisen henkilön ilmeiden ja eleiden avulla. Voit hyödyntää toisen eleitä omassa viestinnässäsi, mutta toisen eleiden matkiminen samanaikaisesti, kun hän esimerkiksi puhuu, voi saada aikaan ei-toivotun tuloksen, koska niihin ei silloin liity sinun omia viestejäsi. Tilanne on toinen, kun sinä puhut, koska silloin voit tukea viestiäsi toisen eleillä.

Sanasto

Keräämällä toisen ihmisen sanastoa ja käyttämällä samanlaista sanastoa voit edesauttaa samalle aaltopituudelle pääsemistä. Mikä aisti on toiselle henkilölle tärkein siinä tilanteessa? Mihin aistikanavaan viittaavia sanoja esiintyy toisen osapuolen puheessa? Siirry samalle kanavalle ja nauti hyvästä yhteydestä!

Asiat

Kerää tietoa siitä, mistä aiheista toinen osapuoli puhuu, mistä hän on kiinnostunut, mitkä asiat ovat hänelle tärkeitä? Jos tingit tarpeestasi tyrkyttää omaa maailmaasi hänelle, ja siirryt hänen maailmaansa kuuntelemaan ja keräämään tietoa, sinulla on erinomaiset mahdollisuudet luoda hyvä tunneyhteys häneen. Hänen oma maailmansa on hänelle kaikkein tärkein, sinun maailmasi kiinnostaa häntä paljon vähemmän. Viihdytkö itse sellaisten ihmisten parissa, jotka eivät tyrkytä sinulle omaa maailmaansa, vaan ovat kiinnostuneet sinun maailmastasi?

Puhe

Tahdista puheesi rytmi, sävy, voimakkuus ja sanasto toisen puheeseen. Kun olet päässyt samaan rytmiin, vaihda rytmiä, sävyä ja voimakkuutta — jos toinen seuraa, olet saavuttanut hyvän tunneyhteyden ja johdat prosessia.

Käytä samankaltaista sanastoa kuin toinen henkilö, voit vaikkapa toistaa hänen ilmaisujaan omassa puheessasi heti sen jälkeen, kun hän on käyttänyt tiettyä sanontaa.

Hengitys

Hengityksen tahdistaminen on tehokkaimpia keinoja päästä samalle aallonpituudelle. Sen oppimiseen menee kuitenkin jonkin aikaa. Jotkut ihmiset hengittävät niin huomaamatta, että sitä voi olla vaikeata seurata. Harjoitus tekee kuitenkin mestarin tälläkin alueella.

Hengityksen rytmin lisäksi on tärkeätä seurata hengityksen muitakin piirteitä, kuten hengityksen paikkaa – hengittääkö toinen osapuoli keuhkojen yläosalla vai alaosalla, onko rytmi tasainen vaiko katkonainen, virtaako ilma ulos rennosti 'omalla painollaan' sisäänhengityksen jälkeen vai käyttääkö toinen henkilö lihasvoimaa ja 'puristaa' ilman ulos?

Hengityksen tahdistaminen tulee ajan mittaan niin vaistomaiseksi, että jopa yöllä herätessäsi saatat huomata, että hengität samassa tahdissa kuin vieressäsi nukkuva ihminen.

Hengitykseen voi myös tahdistaa muilla liikkeillä, esim. heiluttamalla kynää toisen henkilön hengityksen tahdissa.

Voit tarkistaa, johdatko kommunikointiprosessia pysäyttämälllä oman hengityksesi hetkeksi. Jos toisen henkilön hengitys myös pysähtyy hetkeksi, tiedät johtavasi prosessia.

Kun puheesi on synkronoitu toisen henkilön uloshengitykseen, eli ts. puhut silloin kun hän hengittää ulos, tämä vaikuttaa siten, että hän alkaa rentoutua ja rauhoittua. Jos toinen henkilö on hermostunut, tämä on hyvä tapa saada hänet rauhoittumaan.

Hyvä tunneyhteys ei synny, elleivät ihmiset ole samassa rytmissä

Yhteinen rytmi on tärkeä

Hyvä yhteinen rytmi luo pohjan kommunikoinnille. Siitä on helppo jatkaa ja siinä on hyvä olla, se on toimivan kommunikoinnin peruselementti. Hyvän rytmin ylläpitäminen on tärkeätä. Ystävien kesken se pysyy hyvin luonnostaan niin kauan kuin kummatkin ovat samaa mieltä

asioista. Kun olemme eri mieltä, meillä on taipumusta ajautua eri rytmiin, mikä vaikeuttaa kommunikointia. Jos pystymme pitämään myös sellaisessa tilanteessa yhteisen rytmin yllä, tapahtuu mielenkiintoinen ilmiö: asiat riitelevät, mutta ihmiset pysyvät hyvissä väleissä.

Yhtä tärkeää kuin hyvään rytmiin pääseminen ja sen ylläpitäminen on myös osata hienovaraisesti katkaista rytmi. Esimerkiksi neuvottelussa saattaa olla tärkeätä osoittaa, että tämä on se raja, josta en enää peräänny. Silloin voidaan katkaista rytmi, jolloin toinen osapuoli vaistoaa, että tässä kulkee raja. Kun toinen osapuoli on sen hyväksynyt, jatketaan seuraavan neuvoteltavan kohdan käsittelyä ja mennään uudelleen samaan rytmiin.

Joskus saattaa olla tärkeätä osata myös olla menemättä samaan rytmiin. Jos joku kadulla pyytää rahaa tai tupakkaa, voi olla hyödyllistä olla menemättä samaan rytmiin.

Ilmaisujärjestelmä

Hyvä tunneyhteys syntyy monien tekijöiden ansiosta, ja yksi tehokkaimmista on siirtyminen samalle ilmaisukanavalle toisen henkilön kanssa. Tämä tarkoittaa sitä, että käytät samoja aisteja aktivoivia sanoja ja kielikuvia, joita toinen henkilö käyttää. Kuuntele ja kerää informaatiota siitä, mitkä ovat toisen henkilön hallitsevat aistit siinä tilanteessa, ja kohtaa hänet hänen omilla aistikanavillaan.

Harjoitus

Seuraa mitä tapahtuu silloin, kun ihmisten välillä on olemassa hyvä kommunikointiyhteys. Seuraa asentoja, liikkeitä, ilmeitä, eleitä, ääntä, sanoja, asioita, rytmiä.

Seuraa mitä tapahtuu silloin, kun ihmisten välillä ei ole olemassa hyvää yhteyttä tai he ovat eri mieltä asioista. Mitä havaitset?

Kyky saada aikaan positiivisia tunteita

Olemme mielellämme tekemisissä ihmisten kanssa, jotka saavat meissä aikaan hyviä tunteita, innostuneisuutta, iloa jne. Ja helposti välttelemme joutumasta tekemisiin ihmisten kanssa, jotka saavat aikaan päinvastaisia tuntemuksia, ärtymystä, jne.

Oletko tietoinen siitä, miten itse käyttäydyt ja kommunikoit, minkälaisia tunteita saat aikaan toiminnallasi? Tavoitteesi saattaa olla positiivinen, mutta tapa, jolla pyrit tavoitteeseesi saattaa tuottaa vasteita, jotka ovat aivan päinvastaisia tavoitteeseesi nähden. Miten pystyt tuottamaan positiivisia vasteita? Ensiksikin on pidettävä huolta siitä, että oma tunnetila on positiivinen ja suhtaudut kulloisiinkiin henkilöihin positiivisesti.

Kongruenssi

Sanomasi tulee vastata tunnetilaasi, eli metaviestien on oltava samansuuntaisia kuin sanomasi. Tätä kutsutaan matematiikassa kongruenssiksi. Jos metaviestisi, eli sanaton viestisi, ja sanomasi ovat ristiriidassa keskenään, metaviestisi kertomaan uskotaan, eikä siihen, mitä sanot. Jos metaviestisi kertoo negatiivisesta tunnetilasta ja kerrot positiivisia asioita, ne tuskin menevät positiivisina perille, joten haluttua vaikutusta on vaikea saavuttaa.

Toimintasi on myös tuettava sanomaasi ja metaviestejäsi. Usein sattuu, että sanomme toista ja teemme toista. Mitä parempi kongruenssi, sitä paremmat ovat mahdollisuutemme herättää luottamusta ja uskottavuutta.

Avoimet kysymykset

Kun haluat kerätä laadukasta informaatiota, sinulla on parhaat mahdollisuudet siihen, jos osaat kysyä avoimia kysymyksiä. Mikä sitten on avoin kysymys? Ehkä on hyvä lähteä sen vastakohdasta, johdattelevasta kysymyksestä, joka tarkoittaa sellaista kysymystä, jossa annetaan valmiita vastausvaihtoehtoja tai joka johdattelee tietylle alueelle,

joka ei välttämättä sisällä 'oikeata' vastausta kysymykseen. Jos kysymys on pitkä, kuten toimittajien kysymykset usein ovat esim. poliittisissa TV-ohjelmissa, kysymys on yleensä johdatteleva.

Esimerkkejä:

Johdatteleva kysymys 1

"Pidätkö musiikista vaiko ruuanlaitosta?"

(vastaaja saattaa valita musiikin, vaikka häntä kiinnostaa jääkiekko kaikkein eniten, kysyjä vetää nopean johtopäätöksen, että vastaaja on hyvin kiinnostunut musiikista, vaikka se vain edusti vähemmän epämiellyttävää vaihtoehtoa)

Johdatteleva kysymys 2

"Pidätkö musiikista?":

"No joo, kyllähän minä pidän musiikista"

Kysyjä järjestää ehkä vastaajalle konserttiliput, vaikka hän paljon mieluummin olisi mennyt katsomaan jääkiekkoa.

Avoin kysymys

"Mistä olet kiinnostunut?":

– "Jääkiekosta"

(Toinen vaihtoehto olisi: "Oletko niin kiinnostunut musiikista, että lähtisit kanssani konsertiin, vai tekisitkö mieluummin jotakin muuta, ja mitä se olisi?" Jos vastaus on kyllä, niin kysy, minkälaisesta musiikista vastaaja on kiinnostunut. Kysyjä saattaa nimittäin helposti sortua siihen, että hän soveltaa omaa musiikkimakuaan ja tilaa liput rock-konserttiin, vaikka toinen osapuoli onkin kiinnostunut vain klassisesta musiikista.)

Avoin kysymys on siis kysymys, joka antaa vastaajalle vapauden vastata oman maailmanmallinsa mukaisesti. Usein pystymme aloittaman avoimella kysymyksellä, mutta jatkossa rupeamme ohjaamaan toista henkilöä meitä kiinnostavaan suuntaan ("Olet siis kiinnostunut musiikista – oletko kiinnostunut barokista vaiko rock-musiikista?") Hyvä jatkokysymys on "kerro lisää".

> *NLP:n käyttäjät kiinnitävät erityistä huomiota avoimiin kysymyksiin, ja kerrotaankin, että kun innokas NLP-käyttäjä tapasi vieraan henkilön, joka esittäytyi hänelle: "Nimeni on Matti Peltonen", niin NLP-läinen tahdisti hengityksen Matin hengitykseen tahtiin, katsoi Mattia silmiin, ja sanoi. "Kerro lisää".*

Meille on tärkeätä, että ihmiset pitävät meistä, ovat meistä aidosti kiinnostuneita ja hyväksyvät meidät. Avoimet kysymykset saavat ihmiset, joiden kanssa olemme tekemisissä, tuntemaan, että olemme kiinnostuneita heistä ja arvostamme heidän mielipiteitään. Silloin hyvä tunneyhteys syntyy helposti, ja pääsemme samalle aallonpituudelle.

Joskus kuulee sanottavan, että kunpa pystyisi kommunikoimaan nopeammin ja tehokkaammin. Tämä on mielenkiintoinen tavoite, sillä tehostaako nopeus kommunikointia, riippuu vastapuolen rytmistä ja tavasta käsitellä tietoa. Tehokkuus riippuu siitä, miten hyvin saat sovitettua oman rytmisi samaan tahtiin ja oman sanomasi toisen järjestelmään sopivaksi. Kysymys ei ole siitä, miten nopea tai hidas rytmi on, vaan tärkeintä on, että se on molemmilla sama. Jos oma rytmisi on nopea ja toisen henkilön rytmi hitaaampi kuin sinun, saadaksesi hyvän yhteyden toiseen, joudut hidastamaan rytmiäsi ja sovittamaan sen toisen rytmiin sopivaksi. Luonnostaan nopearytmisille henkilöille saattaa olla haaste oppia hidastamaan ja malttaa pysyä hitaammissa rytmeissä, ja tietysti myös toisin päin hyvin hidasrytmisten olisi hyvä osata myöskin vähän nopeuttaa tarvittaessa.

Hyvä yhteys on kuin tanssi, rytmi on yhteinen.

Hyvää yhteyttä voisi verrata vaikka tanssiin, kun osaat liikkua monissa eri rytmeissä, tanssiminen on helpompaa ja sujuu paremmin.

Pyri aina vaikuttamaan positiivisesti muihin ihmisiin. Joillakin on tapana heti siirtyä puolustuskannalle, ja koska 'hyökkäys on paras puolustus' he saattavat esiintyä hyvin agressiivisesti toista henkilöä kohtaan. Positiivinen, toista ihmistä kunnioittava aloitus on hyvä alku sekä vuorovaikutustilanteelle että uudelle ihmissuhteelle. Eräs ihmisten voimakkaimmista vaikuttimista on hyväksytyksi tulemisen tarve, ja se on parhaiten tyydytettävissä jos huolehdit siitä, että muilla ihmisillä on turvallista ja hyvä olla seurassasi.

Eräällä NLP-kurssilla harjoiteltiin hyvän tunneyhteyden luomista, ja kurssin vetäjä pyysi Kallea aloittamaan keskustelun Pekan kanssa ja samalla luomaan hyvän tunneyhteyden Pekkaan. Kalle aloitti tuijottamalla Pekkaa tiukasti silmiin, ja sanomalla: "Millä tavalla sinä olet epäonnistunut kun sinut on lähetetty tällaiselle kurssille?" Tämän jälkeen hyvän tunneyhteyden luominen oli mahdotonta, ja Pekan ja Kallen välit olivat tästä lähtien hyvin viileät, Pekka vältti Kallea jatkuvasti tämän jälkeen.

Kysyttäessä Kallelta, mikä sai hänet käyttäytymään em. tavalla, vastasi Kalle, että hän 'halusi vain vähän ravistaa Pekkaa'. Tällaiset 'ravistukset' eivät ainakaan paranna ihmissuhteita ja vuorovaikutusta.

Moni lähteekin tällä tavalla suoraan hyökkäykseen ja pilaa mahdollisuutensa luoda uusia, hyviä ihmissuhteita. Toiset taas lähtevät siitä, että he tekevät mahdollisimman positiivisen ensivaikutuksen uusiin ihmisiin, ja onnistuvat näin luomaan paljon hyviä ihmissuhteita. Lyhyessä ajassa toisesta osapuolesta tuntuu siltä, että he ovat tunteneet toisensa jo vuosia.

Kommunikointiprosessin johtaminen

Kun olet hengittänyt samaan tahtiin ja muutenkin mukautunut toisen henkilön fysiologiseen tilaan, eli 'peesannut', jonkin aikaa, saatat löytää itsesi tilanteesta, jossa rupeat johtamaan kommunikointiprosessia, eli toinen henkilö alkaa vaistomaisesti tahdistaa itseään sinuun ja peesata sinua. Jos silloin teet jotakin, esim. jonkun eleen, saattaa olla, että toinen henkilö tekee sen perässä.

Jos johtaessasi prosessia ajattelet positiivisesti, alkaa myös toinen osapuoli ajatella positiivisemmin. Voit johtamalla esimerkiksi saada toisen henkilön rauhoittumaan tai positiiviselle mielelle.

Johtamista ei kuitenkaan kannata käyttää, kuten ei NLP:täkään, muiden ihmisten manipulointiin, koska kun peesaaminen/johtaminen loppuu, tulee helposti 'katumustilanne'. Mahdolliset kaupat voivat esimerkiksi peruuntua koska toinen osapuoli kokee, että häntä on manipuloitu. Hän saattaa päättää, ettei hän koskaan enää halua olla tekemisissä sinun kanssasi. Englanniksi tämä on nimeltään 'byer's remorse', joka on suomeksi käännettynä 'ostajan katumus'.

Jos yrität luoda tilanteen, jossa johdat, ja huomaat, ettei toinen seuraa, aloita uudelleen alusta.

Ennen kuin yrität päästä johtamaan kommunikaatioprosesseja, sinun on tiedettävä minne ja millä haluat sitä johtaa, mikä sinun tavoitteesi on. Tavoitteeseen pääset parhaiten, jos se on positiivinen kummallekin osapuolelle ja kun etenet sitä kohti samassa tahdissa toisen kanssa.

Kieleen liittyvät prosessit

Käyttämämme sanasto ja tapamme ilmaista itseämme kertoo paljon 'kartastamme', jonka olemme muodostaneet kokemustemme ja havaintojemme perusteella todellisuudesta. Kielestä kuulemme mm. arvot, uskomukset, tärkeysjärjestykset, metaforat, tiedonlajittelujärjestelmän ja aistijärjestelmämme käytön. Voisi melkein sanoa, että kerromme 'omat käyttöohjeemme' ympäristölle eli kartamme rakenteen. Kysymys on vain siitä, pystyvätkö ympäristön ihmiset havaitsemaan kaiken sen informaation ja tarvittaessa vielä kysymään tarkennuksia 'kartastamme'.

On erittäin hyödyllistä oppia kuulemaan, mitä toinen todella sanoo. Usein käy niin, että kuulemme ainoastaan sen toisen puheesta, mitä haluamme kuulla ja joskus kuulemme myös sellaista, mitä toinen ei edes ole sanonut. Tällainen 'selektiivinen' kuuleminen johtuu oman suodattimemme rakenteesta. Oma suodattimemme on ajattelumallimme ja oman kartamme rakenne. Oma karttamme saattaa poiketa melkoisesti toisen kartasta, joten ennakko-oletuksemmekin ovat aivan erilaisia. Nämä ovat asioita, joissa voimme kasvattaa havaintokykyämme hyvin paljon oppiaksemme huomaamaan rakenteita ja niiden eroavuuksia ja yhtäläisyyksiä.

Mitä laajempi sanavarastomme on, sitä paremmat mahdollisuudet meillä on kuulla, mitä toinen sanoo. Sanat, joita emme tunne, joista meillä ei ole kokemuksia, menevät helposti ohi korviemme. Samoin menevät sellaiset aistihavaintosanat, jotka liittyvät niihin aisteihimme, joita käytämme vähemmän omalla kohdallamme.

Sanavarastoamme voimme lisätä mm. lukemalla ja voimme myös oppia kuulemaan tietoisesti paremmin, siihen tarvitaan vain harjoittelua.

Metamalli

NLP:n kehittäminen alkoi metamallista. Richard Bandler ja John Grinder kehittivät sen vuonna 1975, se oli myös heidän yhteistyönsä ensimmäinen tulos. Bandlerin mukaan koko muu NLP kehittyi hyödyntämällä metamallia.

Ympäristön kuvauksen, eli 'kartan' yksinkertaistaminen on välttämätöntä, koska muuten toiminta ja viestintä olisi liian monimutkaista. Yksinkertaistamme asioita ja tapahtumia, yleistämällä, jättämällä pois ja vääristämällä informaatiota. Jos pystymme yksinkertaistamaan karttamme ympäristöstä, meidän on myös helpompi ennustaa, mitä tulee tapahtumaan. Joudumme myös luomaan 'kategorioita', jotta pystyisimme kommunikoimaan ja toimimaan. Tätä yksinkertaistamisprosessia kutsutaan metamalliksi.

Käyttämiimme sanoihin on 'ankkuroitunut', eli ehdollistunut kokemuksia, toisin sanoen sanat ovat kokemustemme ankkureita. Ankkureilla tarkoitetaan tässä erilaisia ehdollistuneita tunnetiloja. Liitämme kokemuksiimme sanoja, ja joskus emme erota kokemusta siihen liitetystä sanasta, vaikka sana, joka kokemukseen on liitetty, ei ole sama kuin kokemuksemme. Silloin saattaa käydä niin, että annamme sanojen ohjailla toimintaamme ilman, että sen tarkemmin selvitämme mistä on kysymys.

Sanoilla ei ole tarkkoja merkityksiä, vaan ne saattavat merkitä hyvin erilaisia asioita eri ihmisille, vaikka hyvin usein oletamme niillä olevan samat merkitykset meille kaikille. Oikea vastaus kysymykseen 'mitä sanat tarkoittavat?' onkin ilmeisesti 'kenelle?'[54]

Metamallin hyödyntäminen on yksinkertaisesti kysymysten tekoa, tiedon keräämistä ja kysymistä. Mallin avulla pystytään tunnistamaan kieleen sisältyviä malleja ja kategorioita. Metamalli pohjautuu periaatteeseen:

'Kartta ei ole maasto'. Ensin keräämme tietoa 'maastosta', ympäröivästä todellisuudesta aistijärjestelmämme avulla, sen jälkeen muodostamme kokemustemme pohjalta itsellemme 'kartan maastosta'. Tämän prosessin aikana tietoa yleistyy, jää pois ja vääristyy. Kielen avulla kerromme muodostamastamme 'kartasta' ja kertomisprosessissa toimivat samat ilmiöt, jotka edellä mainitiin. Kertomuksemme 'kartasta' ei ole sama kuin kartta, sillä tässäkin vaiheessa yleistämme, jätämme pois ja vääristämme tietoa kukin omalla tavallamme. Toisin sanoen muodostamme 'karttoja kartoista' kielen ilmaisujärjestelmän avulla. Eli teemme malleja malleista ja siitä metamalli onkin saanut nimensä. Metamalli tarkoittaa mallia mallista. Metamalli sisältää kategorioita kielimalleista ja kysymyksiä, joiden avulla saamme lisätietoa 'kartoista' eli siitä minkälaisia kyseisen henkilön kartat todellisuudesta ovat.[55]

Koska kartta ei ole maasto, on aina olemassa syvempi kokemuksen taso, joka voidaan löytää. Tämän vuoksi on tärkeätä havaita, milloin sopiva taso on löytynyt. Mitä syvemmälle mennään, sitä enemmän vaikuttaa kokemuksen subjektiivisuus.

Metamallin avulla voit kerätä lisää sitä tietoa, joka johtaa henkilön kokemuksen pintarakenteesta kokemuksen syvempään rakenteeseen. Metamallin avulla voimme myös kerätä lisää informaatiota esimerkiksi silloin, kun emme ymmärrä mitä toinen henkilö tarkoittaa, tai kun meiltä yksinkertaisesti puuttuu tietoa siitä, mistä toinen puhuu. Käytännössä käy usein niin, että arvaamme, mistä on kysymys, eli harrastamme ns. 'ajatusten lukemista' (huom. ajatusten lukeminen on yksi metamalleista!), ja useimmiten vielä arvaamme silloin väärin. Hyvällä kysymystekniikalla saamme tarvitsemamme lisätiedot, tai, kuten seuraavassa vieraita koskevassa esimerkissä, voimme jopa ratkaista jonkin ongelman. Kuka, mitä, missä, milloin, koska, miten, mikä estää ja kuinka ovat metamallin peruskysymyksiä kun halutaan kerätä lisää tietoa.

Kielen pintarakenne

"Emme voi kutsua vieraita" = *Tiedostettu ongelma*

Kielen syvät rakenteet

K: *"Mikä estää meitä kutsumasta vieraita?"*

V: *"Kun täytyy laittaa niin paljon ruokaa"*

K: *"Kuka niin sanoo?"*

V: *"Äiti"* = *Tiedostamaton ongelma*

K: *"Mikä saa äidin sanomaan niin?"*

V: *"Kun kotona laitettiin aina niin paljon ruokaa"* = *Kokemus, johon metamalli yhdistää puhujan*

K: *"Mikä sai äitisi laittamaan niin paljon ruokaa?"*

V: *"Kun hän on karjalainen"*

K: *"Haluatko että sinulle tyrkytetään paljon ruokaa?"*

V: *"En"* = *Ratkaisu*

K: *"No, mikä se ongelma oli?"*

V: *"Ei oikeastaan mikään"*

Esimerkki metamallin soveltamisesta arkipäiväiseen ongelmaan.

Yleisenä sääntönä on välttää MIKSI-kysymyksiä, kun on kysymys ihmisten käyttäytymisestä, sillä miksi-sana johtaa yleensä vain umpikujaan. Miksi-sanaan liittyy useimmilla ihmisillä ikäviä kokemuksia ja syyllisyyden tunteita. Välttämällä miksi-kysymystä saamme enemmän tietoa prosessista.

Metamallin osaaminen on tärkeätä, sillä se on NLP:n keskeisimpiä osia. Jo pelkästään sen taidokas käyttö tuo aivan uudenlaista ymmärtämystä vuorovaikutukseen ja ihmissuhteisiin sekä itsensä ja muiden toimintaan.

Metamallia voidaan käyttää tiedonkeräämiseen, merkitysten selventämiseen, rajoitusten tunnistamiseen ja uusien mahdollisuuksien avaamiseen. Metamallia on opittava käyttämään elegantisti, silloin se toimii hyvänä apuna. Eleganssi tässä tapauksessa tarkoittaa sitä, että luodaan hyvä vuorovaikutustilanne, tunneyhteys, eli päästään samalle aaltopituudelle. Jos tunneyhteys ei ole hyvä, emme pysty keräämään lisää hyödyllistä tietoa, vaan saatamme jopa nopeasti riitaantua henkilön kanssa, jonka kokemuksia yritämme kartoittaa.

Bandler kertoo joutuneensa epäsuosioon ollessaan yliopisto-opettajana, koska hänen oppilaansa alkoivat muiden luennoilla käyttää metamallia tavalla, joka sai opettajat ärsyyntymään. Bandlerin mukaan tämän vuoksi kehitettiin seuraavaksi hyvään tunneyhteyteen johtavat prosessit.[62]

Metamallin tiedonkeruuprosessit

Kielelliset kokemusten ilmaisut muodostuvat kolmesta yleismaailmallisesta malliprosessista:

1. Poisjättäminen
2. Yleistäminen
3. Vääristyminen

Varsinkin yleistäminen ja poisjättäminen ovat tärkeitä kommunikoinnin kannalta. Joudumme luokittelemaan, eli kategorisoimaan ympäristössämme esiintyviä ilmiöitä ja esineitä, jotta ympäristö olisi riittävän yksinkertainen ja helposti tajuttavissa. Kielemme perustuu kategorisointiin, eli toisin sanoen yleistämiseen.

Metamalli on menetelmä, jonka avulla saadaan selkeyttä edellä mainittuun kolmeen prosessiin.

Seuraavat prosessien määritelmät ovat esimerkkejä näistä prosesseista.

Yleistäminen on prosessi, jossa löydetään tapahtumasarjan tms. yhteisiä piirteitä. Tämä prosessi mahdollistaa sen, että voimme oppia ja tallentaa tietoa niin, ettei meidän tarvitse kuvata sitä täydellisesti. Olemme esimerkiksi oppineet, että hanasta tulee vettä ja voimme tämän yleistyksen avulla tunnistaa ja käyttää kaikenlaisia hanoja, vaikka niitä on satoja erilaisia malleja. Tämän prosessin avulla voimme kerralla oppia suuria tietomääriä ja löytää yhteisen nimittäjän.

Valitettavasti tämä sama prosessi aiheuttaa myös paljon sekaannusta elämässä. Jos esimerkiksi koira puree lasta, saattaa lapsi yleistää, että kaikki koirat purevat ja kehittää näin itselleen koirapelon. Lapsi yleistää tässä yhdestä yksilöstä kokemansa tapahtuman koskemaan koko lajia, kaikkia koiria.

Poisjättäminen on prosessi, jonka avulla voimme jättää pois tietyt osat kokemuksesta. George Miller[56] väittää, että ihminen pystyy samanaikaisesti pitämään korkeintaan 7±2 kokemusta mielessään. Lukiessasi tätä, saatat olla tietoinen kirjasintyypistä, lauseiden sisällöstä, huoneen lämpötilasta, valon voimakkuudesta sekä tuolista, jossa istut. Jos sinun olisi pakko näiden lisäksi olla tietoinen sydämenlyöntiesi nopeudesta, huoneen äänistä, tuuletuksen huminasta, kenkäsi paineesta jalkaasi vastaan, ympärillä näkyvistä esineistä sekä silmiesi räpyttelystä hengittäessäsi, häkeltyisit ehkä niin, ettet pystyisi toimimaan.

Ellei meillä olisi poisjättämismekanismia, hautautuisimme ulkoisiin ärsykkeisiin. Koska poisjättäminen on tiedostamaton prosessi, aivan kuten yleistäminen ja vääristyminen, kärsimme köyhdytetystä maailmanmallista, ja jätämme automaattisesti pois informaatiota.

Vääristyminen antaa meille mahdollisuuden manipuloida ja sovittaa omaa käsitystämme niin, että se muuttuu ja vääristyy. Sen ansiosta pystymme luomaan fantasioita ja muodostamaan uusia vaihtoehtoja. Vääristymisprosessin kautta muutamme todellisuutta ja luomme musiikkia, taidetta, kirjallisuutta, filosofioita, tiedettä, matematiikkaa jne.

Michelangelon maalaukset tai Danten kuvaus helvetistä ovat esimerkkejä siitä, kuinka tämä prosessi on saanut aikaan erilaisen maailman.

Kun vääristymäprosessi johtaa harhaan, se voi aiheuttaa vakavia kommunikointiongelmia.

Kaikissa näissä prosesseissa, yleistämisessä, poisjättämisessä ja vääristymisessä, on hyviä ja huonoja puolia. Ilman näitä prosesseja emme toisaalta olisi edes kivikaudella, mutta ne saattavat toisaalta myös vaikeuttaa ihmisten välistä kommunikointia ja aiheuttaa väärinkäsityksiä ja muita ongelmia.

Palauteprosessit

Palauteprosessit ovat NLP:n tärkeimpiä prosesseja. NLP-prosessit toimivat erinomaisen hyvin, kun meneillään olevasta prosessista kerätään palautetta tai vasteita ja niistä tehtyjä johtopäätöksiä sovelletaan ja sovitetaan juuri siihen tilanteeseen.

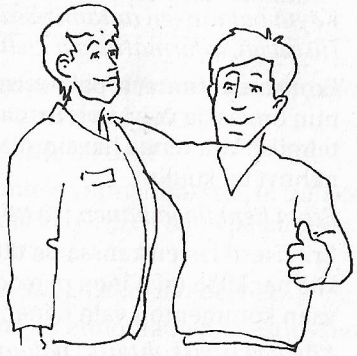
Vaste tapahtuu välittömästi toimenpiteen jälkeen tai sen aikana ja on vaistomainen reaktio, kun taas palaute yleensä tapahtuu suorituksen jälkeen ja on tietoisesti annettu. Tämä antaa palautteen antajalle mahdollisuuden manipulointiin ja politikointiin. Toisaalta myös palautteen vastaanottajalla on mahdollisuus tietoisella tasolla arvioida palautteen vilpittömyyttä.

Yleisesti ottaen voidaan kuitenkin lähteä siitä perusolettamuksesta, että palaute on vilpitöntä, ja että se sisältää arvokasta tietoa arvioitavana olevan suorituksen laadusta.

Seuraavassa tutustumme palautetta koskeviin perusolettamuksiin:

Palaute ei sisällä oikeata eikä väärää tietoa

Palaute on aina tietoa, jossa ei ole oikeata tai väärää. Palaute kertoo palautteen antajan käsityksistä, ja on saajalle arvokasta tietoa hänen tulevia suorituksia tai kommunikointia varten.



Rakentava palaute kannustaa parempiin suorituksiin.

Palautteen antaminen

1. *Ota vastuu omista ajatuksistasi ja käytä minä-muotoa*

   Et voi tarkistamatta tietää mitä mieltä muut ovat. Vaikka olisit varma, voit olla väärässä. Puhu vain omasta puolestasi.

2. *Palautteen on tultava suoraan lähettäjältä vastaanottajalle*

   Tieto vääristyy helposti matkan varrella, eikä vastaanottaja voi kysyä selventäviä kysymyksiä. Lisäksi voi olla, että palautteen antaja käyttää palautetta omien tarkoitusperiensä saavuttamiseen.

3. *Anna sellaista palautetta, jolle vastaanottaja voi tehdä jotain*

   Joitakin asioita ei voi muuttaa, ikä, rotu, koko jne. 'palautteen' antaminen näistä ominaisuuksista ei voi johtaa muutokseen.

4. *Anna palautetta välittömästi, jos suinkin mahdollista*

   Palautteen välittömyys on omiaan luomaan turvallisen ilmapiirin – jos ei tule palautetta, asiat ovat kaiketi kunnossa. Jos palautetta ei anneta nopeasti suorituksen jälkeen, palautteen saaja ei tiedä, onko jokin asia hautomassa vai ei.

5. *Käytä palautteen antamisessa aistihavaintoihin perustuvaa, informatiivistä kieltä*

   Erota omat tunteesi palautteesta, tunteet ovat sinun omiasi ja voivat perustua lähinnä omiin kuvitelmiisi. Voit tehdä havaintoja vain siitä, minkä olet nähnyt tai kuullut.

6. *Erota henkilö ja hänen käyttäytymisensä toisistaan*

   Erityisesti lasten kanssa on tärkeätä, että et hyökkää henkilöä tai hänen persoonallisuutta vastaan, vaan kommentoit vain hänen käyttäytymistään.

7. *Käytä yksityiskohtaista palautetta, ei yleistyksiä*

   Jotta vastaanottajalla olisi mahdollisuus hyödyntää palautteen antamaa informaatiota, sen täytyy olla riittävän yksityiskohtaista.

8. *Ehdota vaihtoehtoista tapaa käyttäytyä*

   Rakentava palaute sisältää usein vaihtoehto-ehdotuksia.

9. *Tarkista, onko vastaanottaja ymmärtänyt*

   Varovasti – "Tajuut sä? " – ei käy!

10. *Kysy selventäviä kysymyksiä, jos tarvitset lisätietoja*

11. *Tarkista palaute toisten henkilöiden kanssa, jos tarpeen*

    Jos epäilet, että oma reaktiosi on turhan voimakas, on hyvä kerätä lisätietoja.

12. *Ole tietoinen siitä, että on myös OK olla antamatta palautetta*

    Varovasti – "Ja *sinulle* en anna tästä palautetta" – voi koitua kohtalokkaaksi ihmissuhteen kannalta.

Palautteen saaminen

1. *Toivota tervetulleeksi saamasi palaute tilaisuutena oppia jotakin lisää*

2. *Kuuntele tarkasti*

   Kuuntele ymmärtääksesi, ei tullaksesi ymmärretyksi, eli anna palautteen antajan puhua loppuun.

3. *Pidä itsesi avoimena tiedolle*

   Tämä on erinomainen tilaisuus hankkia uutta tietoa omasta suorituksesta.

4. *Älä puolustaudu (palaute ei ole hyökkäys sinua kohtaan), äläkä selittele*

   Heti kun selittelet tai puolustaudut, suljet pois mahdollisuuden oppia jotakin hyödyllistä palautteesta

5. *Tee tarvittaessa kysymyksiä tarkempaa selvitystä varten sekä pyydä esimerkkejä*

   Ellet ymmärrä, tai jos et ole varma, mistä on kysymys – kysy!

6. *Arvosta tätä tilaisuutena oppia lisää*

   Voit hetkessä oppia jotakin, jonka oppimiseen omin päin olisi ollut vaikeata tai hidasta

7. *Tarkista ja seuraa omaa reaktiotasi, kuinka käyttäydyt saadessasi palautteen*

   Voit oppia tuntemaan itsesi paremmin.

8. *Kerää lisätietoja muilta henkilöiltä*

   Mitä havaintoja muut tekivät? Ovatko he samaa mieltä?

9. *Ole joustava*

   Tulet huomaamaan, ettet menetä mitään olemalla joustava.

10. *Kiitä palautteesta*

    Kiitä palautteesta, palautten antaja on nähnyt vaivaa sen puolesta, että tulevaisuudessa pystyisit parempaan suoritukseen.

Metaforat – kielikuvat

Käsitejärjestelmä, jonka mukaan ajattelemme ja toimimme on perusteeltaan metaforinen. Ajattelemme siis metaforisesti. Emme ole kovinkaan tietoisia käsitejärjestelmästämme, vaan toimimme enemmän tai vähemmän automaattisesti sen mukaan. Yksi tapa selvittää käsitejärjestelmää ja tutustua siihen on tarkastella kieltä, sillä kommunikointi perustuu samaan käsitejärjestelmään kuin ajattelumme ja toimintammekin. Metaforisuus on siis kielenkäytön ominaisuus.

Koska metaforat ovat ihmisten keino ymmärtää abstrakteja käsitteitä, jokaisen omaksumat metaforat vaikuttavat niihin käsitteisiin, joita hän tekee suhteessa niihin asioihin, joiden ymmärtäminen perustuu metaforiin. Metaforat otetaan todesta siinä määrin, että ne ohjaavat käyttäytymistä ja havaitsemista. Näin muodostuvat metaforat, jotka vaikuttavat elämäämme, voisimme elää tosin toisellakin tavalla, jos meillä olisi toisenlaiset metaforat. Voidaan jopa sanoa kuten Lakoff[57] asian ilmaisee, että 'elämme metaforamme mukaisesti' ("Metaphors We Live By"). Metaforia voidaan vaihtaa, mutta ensin on tiedostettava minkälaisia ovat tämän hetken metaforat, joiden mukaan elämme.

Esimerkki: "Elämä on kuin junamatka":

Tämä tarkoittaa seuraavaa: Junamatkassa on joitakin sellaisia ominaisuuksia, toimintoja, piirteitä tms., joita myös elämässä esiintyy tai joita puhujan mielestä siinä on. Puhuja tietää kyllä, että elämä ei ole sama kuin junamatka, vaikka kutsuukin elämää junamatkaksi.

Juna kulkee raidetta pitkin, pääteasema on elämän loppu. Aikataulu on määrätty, raiteilta ei voi poiketa. Matkan varrella tulee vain muutama vaihtoehto, eli vaihde vastaan. Matkalla voi joutua vaihtamaan junaa, ja myös odottamaan matkan jatkumista.

Elämä, joka on junamatka, on monen mielestä rajoittunut, moni kokee metaforan ahdistavana, ei ole liikkumavapautta jne. Toiset taas kokevat sen turvallisena ja helposti ennustettavana.

Metaforan ydin on jonkin ymmärtäminen ja kokeminen. Havaitessamme omat ja toisten käyttämät metaforat meillä on mahdollisuus ymmärtää paremmin, miten toinen ajattelee, toimii ja elää. Tämä sama pätee myös organisaatioihin, havaitessamme organisaatioissa käytettäviä metaforia tiedämme paljon sen toiminnasta.

Metafora saattaa heijastaa rajoittavia tai positiivisia uskomuksia. Jos taustalla on jokin rajoittava uskomus, metaforan vaihtaminen positiivisemmaksi avaa uusia tapoja mieltää asioita ja suhtautua niihin.

Esimerkkejä erilaisista metaforista: Orientaatiometaforat

Orientaatiometaforat ovat erilaisia eri kulttuureissa. Ne sisältävät useimmiten seuraavia sanoja: Ylhäällä – alhaalla, sisällä – ulkona, edessä – takana, matala – syvä, matala – korkea, alla – päällä, alla – yllä jne. Esimerkkejä orientaatiometaforista:

<u>Hyvä ylhäällä – huono alhaalla:</u>

Mieliala korkealla.

Mieliala matalalla.

Mielialaa pitäisi kohottaa.

Mieliala nousee, laskee.

Huippukunto

Onnen kukkulat

Leijailla pilvissä

Epäonnen syöverit

Korkea virka

Ylhäällä on enemmän – alhaalla on vähemmän:

Tulot ovat nousseet

Tulot ovat laskeneet

Huippuansio

Matalapalkka

Matalaa lentoa

Tulevaisuus edessä – menneisyys takana:

Mennä eteenpäin

Turha katsoa taaksensa

Ennusteita ei tehdä peruutuspeilistä katsomalla

Eläinmetaforat

Eläinmetaforia on runsaasti. Ne esiintyvät paitsi tavallisessa kielenkäytössä myös erilaisissa slangi-ilmaisuissa. Esimerkkejä eläinmetaforista:

Rohkea kuin leijona

Ovela kuin kettu

Tyhmä kuin aasi

Syö kuin lintu

Uljas kuin kotka

Hän on kuin kana

Hän on yöperhonen

Hän laulaa kuin satakieli

Anatomiametaforat

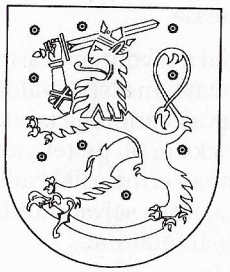
Anatomiametaforat ovat metaforia, jotka viittaavat johonkin ruumiinosaan tai elimeen. Anatomiametaforat ovat yleensä negatiivisia, ja sanotaan, että ihmiset kertovat näillä metaforilla, mitkä heidän omat heikot kohtansa ovat. Esimerkkejä:

Se ei ole minun päänsärkyni

Saan tästä ihottuman

Voihan nenä

Tästä hän repii kyllä tukkansa



Suomen vaakuna on hyvä esimerkki eläinmetaforasta.

Metaforat voivat myös olla tarinoita, joiden tarkoituksena on saada ymmärrystä tai muutoksia aikaan. Ihmisten on usein helpompaa oppia metaforan kautta, se kohtaa yleensä vähemmän vastustusta kuin suorat ohjeet tai käskyt. Esimerkiksi luentotilaisuuden alussa voidaan kertoa, kuinka joku käyttäytyi eräässä toisessa tilaisuudessa, ja näin ehkäistä se, että nyt paikalla olevat käyttäytyisivät samalla tavalla. Jos tilaisuuden osallistujia kehoitettaisiin välttämään kuvatunlaista käyttäytymistä tämä todennäköisesti ei johtaisi niin hyviin tuloksiin kuin tarinan kertominen, eli ohjeiden välittäminen 'kolmannen persoonan' kautta. Richard Bandler hyödyntää kursseillaan paljon tämänkaltaisia tarinametaforia, erityisesti asenteiden muokkaamisessa.

Tarina, jonka tavoitteen vastaanottaja tietoisesti tajuaa, kutsutaan avoimeksi metaforaksi. Peitelty metafora on tarina, jonka vastaanottaja tajuaa vain alitajuisella tasolla. Milton H. Erickson oli peiteltyjen metaforien mestari, hänellä oli tapana kertoa asiakkailleen 'asiaan kuulumattomia' tarinoita, jotka saivat muutoksia aikaan.[58] Zeigin[59] mukaan tarinametaforat:

- *ovat turvallisia ('ei uhkaavia')*
- *ovat mukaansatempaavia*
- *kasvattavat itsenäisyyttä (henkilön pitää itse oivaltaa ja toimia oivalluksensa pohjalta)*
- *ohittavat luonnollisen muutosvastarinnan*
- *mallintavat joustavuutta (kaikki on mahdollista)*
- *ovat helppoja muistaa*

Karismaattiset puhujat käyttävät usein runsaasti metaforia, John F. Kennedyn ja Ronald Reaganin puheet vilisevät

vaikuttavia metaforia, kun taas heikkona puhujana tunnetun Jimmy Carterin puheista puuttuivat metaforat tyystin. Kennedy käytti yhdessä puheessa, joka käsitti kylmää sotaa, muutamassa lauseessa seuraavat metaforat:[60]

> *"Emme saa antaa meren hetkellisen tyynen tai vähän kirkkaamman taivaan tuuditella itseämme nukkumaan. Tunnemme pyörteet alapuolellamme ja myskyt, jotka tänä vuonna odottavat taivaanrannan takana. Mutta nyt vaikuttaa siltä, että muutoksen tuulet puhaltavat voimakkaammin kuin koskaan aikaisemmin.... Olemme 175 vuotta purjehtineet [muutosten] myötätuulessa, ja ihmisten vapauden vuorovesien suunta on ollut meille edullinen. Ohjaamme toivekkaasti laivaamme, kuten Thomas Jefferson sanoi: "jättäen pelon taaksemme."*

Tiedonlajittelujärjestelmä

Tiedonlajittelujärjestelmässä on oikeastaan kysymys yksilön maailmankuvasta, tärkeysjärjestyksestä ja jäsentelytavoista ja -tyyleistä. Jokaisella ihmisellä on ainutlaatuinen tapa suhtautua itseensä ja ympäristöönsä.

Jokainen meistä kerää tietoa omaa järjestelmäänsä varten, jossa on tietty tärkeysjärjestys, ja siihen kerättävä tieto valitaan omien kriteeriemme mukaisesti. Tiedonlajittelujärjestelmä kuuluu hyvin puheestamme ja sen analysointi on suhteellisen helppoa. Kirjoitetusta tekstistä järjestelmän kartoittaminen on vieläkin helpompaa. Jo ne kysymykset, joita kysymme, kertovat paljon järjestelmästämme ja meille tärkeistä asioista.

Tässä on syytä muistaa, että lajittelujärjestelmät ja tyylit ovat kaikilla erilaisia, eikä niissä ole mitään paremmuusjärjestystä, eikä niiden perusteella ole syytä tehdä muunkaanlaisia arvioita siitä, minkälainen joku ihminen on.

Vuorovaikutuksen kannalta on hyvä havaita miten erilaisia ihmisten tavat lajitella tietoa saattavatkaan olla. Oman kommunikoinnin sovittaminen toisen järjestelmään on sinänsä haaste.

Esimerkkejä tiedonlajittelusta ja tyyleistä

Järjestelmistämme pystytään havaitsemaan seuraavanlaisia tärkeysjärjestyksiä:

- paikka
- asiat
- toiminta
- raha
- tieto jne.
- aika
- esineet
- ihmiset
- hyöty

Näiden tärkeysjärjestysten lisäksi meillä on erilaisia tyylejä lajitella tietoa.

Kiinnostumme asioista oman lajittelujärjestelmämme tärkeysjärjestyksen mukaan. Ne asiat, jotka eivät esiinny meidän omassa lajittelujärjestelmässämme, eivät ole tärkeitä meille.

Paikka

Esim. jos lajittelujärjestelmässämme **paikka** on tärkeimpänä, kysymme paikoista ja olemme kiinnostuneita niistä. Missä olit? Missä vietit lomasi? Missä asut? jne. Paikan suhteen meillä on myös omat kriteerimme, joita voivat olla esim. kaupunki, maaseutu, vuoristo, merenranta, metsä, liikenneyhteydet, maa (Suomi, Ruotsi, Kreikka, Intia), ilmasto (kylmä, lämmin)

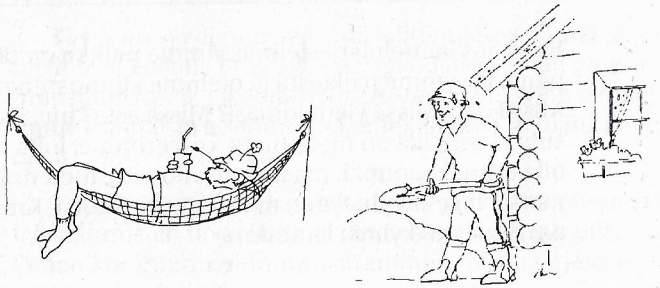
Aika

Suhtautuminen aikaan vaihtelee suuresti ja mielämme ajan hyvin eri tavalla. On olemassa ns. tarkka aikakäsitys ja joillakin epätarkka aikakäsitys sekä kaikkea siltä väliltä. Ihmiset, joiden aikakäsitys on hyvin tarkka, saattavat

ärsyyntyä sellaisten tavasta toimia ja käyttäytyä, joilla on hyvin epämääräinen aikakäsitys. Tarkan aikakäsityksen omaavat ihmiset ovat yleensä aina ajoissa eivätkä "voi" ymmärtää, etteivät kaikki muut ole yhtä täsmällisiä. He saattavat myös helposti ärsyyntyä toisten myöhästelystä ja yrittävät monenlaisilla keinoilla saada toisetkin täsmällisiksi ajan suhteen, yleensä huonolla menestyksellä. Jos aikakäsitys on epätarkka tai jopa epämääräinen, ei ole niin merkitystä, tuleeko vähän myöhässä, ja saattaa olla hankalaa noudattaa tarkkoja aikatauluja ja määritellä tarkkaan jonkin tekemisen viemää aikaa. Viitisentoista minuuttia saattaakin olla muutama tunti.

Jos **aika** on lajittelussamme merkittävä, kysymykset liittyvät siihen, esim. Kauanko tämä kestää? Kuinka paljon on annettu aikaa? Koska tämän pitäisi olla valmis? Koska aloitetaan? Koska lopetetaan?

Joillakin **tekemisen** kriteerinä saattaa olla hyöty tai saavutettava etu tms.



Tekeminen, aktiviteetit

Kun seuraat ihmisiä esimerkiksi lomamatkalla, huomaat kuinka eri tavalla he nauttivat lomastaan. Joku on tekemässä koko ajan jotakin, kävelemässä pitkin rantaa, uimassa, pelaamassa tennistä. Ihmiset, jotka lomallaan tekevät kaikenlaista, ovat yleensä muutenkin hyvin aktiivisia. Heillä saattaa olla monenmoista projektia meneillään.

Heidän lajittelujärjestelmässään aktiviteetit, eli toiminnot, ovat tärkeitä. Kysymykset, joita heiltä kuulet ovat: Mitä teet työksesi? Mitä harrastat? Mitä teet lomalla? Kysymykset saattavat liittyä myös tekemisen tapaan. Miten joku tehdään?

Tekeminen saattaa joillakin liittyä erilaisten taitojen hankkimiseen ja ylläpitämiseen.

Tällaisia **taitoja** voivat olla esim. kielitaito, musiikki-instrumentin soittotaito, erilaiset pelit; golf, tennis, jalkapallo, jääkiekko...

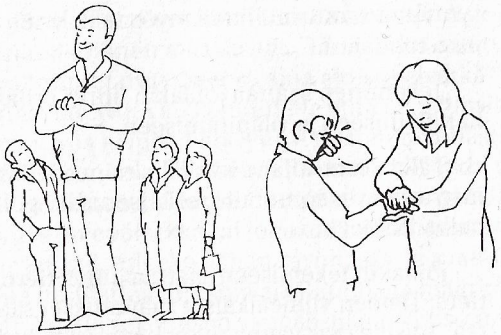
Joillakin tekemiseen saattaa liittyä **tieto**, uusi tai vanha tieto. Tieteen viimeaikaiset saavutukset saattavat kiinnostaa. Toisille taas vanha tieto: historia, sukututkimus, mitä ennen on ollut on mielenkiintoista.

Esineet, tavarat, asiat

Esineet ja tavarat ovat tärkeitä joillekin. Jotkut keräävät erilaisia esineitä kuten: antiikkiesineitä, taidetta, postimerkkejä, kiviä, kermakannuja ja elektroniikkaa. Esineisiin ja tavaroihin liittyvät jokaisella omat kriteerinsä: aika, koko, muoto, väri, laatu, suorituskyky, taloudellisuus jne.

Asiat voidaan ottaa myös omaksi ryhmäkseen lajittelussa tai sisällyttää tietoon riippuen kyseisen henkilön lajittelujärjestelmästä. Jotkut keräävät työhuoneensa täyteen mappeja ja kun heille sanoo: "Eikö näitä voisi vähentää ja turhia heittää vaikka pois", vastaus saattaa olla, että minä voin tarvita joitain asioita ja silloin ne löytyvät, kun ovat tässä.

Joillakin ne asiat ovat mapeissa tai tietokoneen muistissa, ja muistia ostetaan aina vain lisää, jotta kaikki tärkeät asiat mahtuvat. Henkilöt, joiden lajittelujärjestelmässä ei tällaista ole, ovat ihmeissään, joskus jopa ärsyyntyvätkin moisesta. Turhaan, olemme vain niin erilaisia.



Minä ensin – muut ensin

Ihmiset

Lajittelujärjestelmässä saattavat ihmiset olla tärkeimpiä ja vielä tietyssä järjestyksessä. Joillakin järjestys on ensin minä ja sitten muut, toisilla päinvastoin, ensin muut ja sitten minä. Muiden kohdalla saattaa vielä olla tietty järjestys, perhe, työtoverit, sukulaiset, jonkin yhteisön jäsenet, paikkakuntalaiset, eurooppalaiset, länsimaalaiset jne. Se, missä järjestyksessä ihmiset ovat lajittelujärjestelmässä saattaa muuttua ajanmittaan. Lajittelujärjestelmän opit harjoittelemalla kuulemaan sen toisen puheesta, jolloin reaaliaikainen huomioon ottaminen on mahdollista, eikä sinun tarvitse muistella, mitä kenelläkin on harjoiteltuasi kuuntelemaan puheen rakenteita. Kysymykset, joita kysytään tässä kohdassa ovat esim. Kuka? Ketkä? Kenen kanssa?

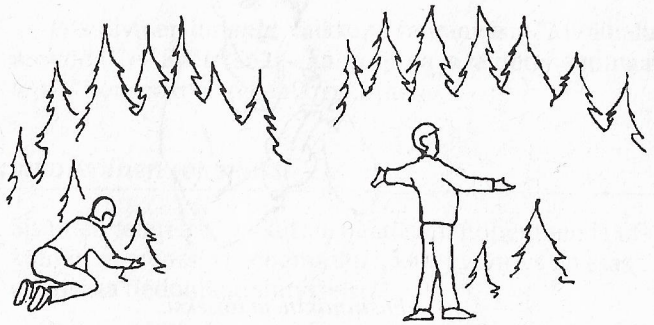
Raha

Raha saattaa joillekin olla hyvin tärkeä, toisille taas raha on tärkeä vain tiettyyn rajaan asti, minkä jälkeen merkitys vähenee. Joillakin se on lajittelussa ihan ensimmäisenä. Kysymykset ovat silloin: Minkä hintainen...? Paljonko maksoit...? Paljonko maksaa? Kriteereinä saattaa olla, kallis, halpa, tietty hintaluokka jne.

Edellä esitettiin muutamia esimerkkejä siitä, minkälaisia pääkohtia lajittelujärjestelmissämme on. Kaikkia näitä ei löydy kenenkään järjestelmästä, yleensä löytyy ainoastaan muutama ja vieläpä hyvin eri järjestyksessä eri ihmisillä.

Lajittelutyylit

Lajittelukohtien lisäksi puhumme lajittelutyyleistä. Jos lajittelukohdat koskevat sitä, *mitä* henkilö ympäristössään mieltää olevan olemassa, lajittelutyyli kertoo sen, *miten* hän sen mieltää.



Joillekin yksityiskohdat ovat tärkeitä – toisille kokonaisuus.

Yksityiskohtia ja kokonaisuuksia

Jotkut kertovat yksityiskohdista ja pelkästään niistä. Toiset kertovat pelkästään kokonaisuuksista. Toiset siirtyvät puheessaan yksityiskohdista kokonaisuuksiin ja toiset päinvastoin kokonaisuuksista yksityiskohtiin.

Jos omaan tyyliisi kuuluvat kokonaisuudet ja toinen kertoo yksityiskohdista, saattaa olla, ettet jaksa kuunnella yksityiskohtia ja kysyt: " Kerro nyt, mikä se kokonaisuus on?" tai "Miten tämä liittyy kokonaisuuteen?" Toinen vain kertoo uudestaan yksityiskohdista. Jos lajittelutyylimme on tietynlainen, meidän on vaikea toimia toisella lailla, ja saattaa olla jopa mahdotonta ymmärtää mitä toinen tarkoittaa.

Jako kahteen, kolmeen tai useampaan osaan

Joku jakaa sanottavansa kahtia, esim. vastakohtiin ("toisaalta ja toisaalta"), tai muuten vain kahtia. Joku jakaa kolmeen osaan, ja joku vielä useampaan. Tämän tyylin erottaa helposti puheesta laskemisena esim. "Asia yksi.....asia kaksi..... asia kolme .... jos jako on kolmeen, se alkaa taas alusta. Jakaminen voi ilmetä myös järjestyksenä: ensimmäiseksi, toiseksi ja sitten ja sitten...

..Ensinnäkin, ja toiseksi..

Tyylinä listaaminen

Jotkut meistä ovat tyyliltään listaajia. Aamulla kirjoitamme listan, mitä pitää tehdä, illalla mitä jäi tekemättä. Listaajat listaavat kaikenlaisia asioita: mitä kaupasta tulisi ostaa, mitä matkalaukkuun pakata, mitä ostaa tuliaisiksi, mitä puuttuu ja mitä on...

Saatat kuulla jonkun pyytävän: "Kirjoita se A4:lle ranskalaisin viivoin". Jos tyylisi ei ole listata, mietit, mitä niihin ranskalaisiin viivoihin pitäisi kirjoittaa? Erilaiset ajanhallintakalenterit ovat kuin tehtyjä heille, joiden tyylinä on listaaminen. Jos tyylinä ei ole listaaminen, unohtuu nopeasti tuollaisten kalenterien listaussivujen täyttö. Listaajien saattaa usein olla vaikea ymmärtää, miten muuten voisi toimia kuin listaamalla. Vastaus on: "Hyvin monella muulla tyylillä".

Positiivinen ja negatiivinen tyyli

Lajittelutyylin positiivinen ja negatiivinen liittyvät pelkästään lajittelun tyyliin, eikä tunnetilaan tms. Henkilön tunnetila ja tyyli eivät ole tässä sama asia. Tunnetila voi olla erittäin hyvä ja tyyli negatiivinen. Tyyli ilmenee esim. seuraavasti: Kysyt, "mitä haluaisit tänään syödä?" – "En ainakaan kaalikääryleitä, enkä maksalaatikkoa, enkä...." Saatat kysyä uudestaan: "Mitä haluat syödä?" – "En salaattia, enkä keittoa..." Jos ruokalista on kovin pitkä, saattaa kestää hetken ennen kuin kaikki, mitä ei aiota syödä, on lueteltu. "Minkälainen eilinen konsertti oli mielestäsi?" – "Ei yhtään hassumpi " tai "Ei se ollut mitenkään huono".

Positiivinen ilmenee vaikkapa seuraavasti: "Mitä haluat syödä?" – "Syön tänään kalakeittoa ja täytettyjä tomaatteja", "Konsertti oli oikein hyvä" jne.

Sisäinen ja ulkoinen referenssi

Sisäinen referenssi vaikuttaa päätösten nopeuteen ja ulkoinen referenssi vie enemmän aikaa, kysymys on taas erilaisista tiedonlajittelutyyleistä.

Ihmiset, joilla on ns. sisäinen referenssi, päättävät heti, kun omat kriteerit ovat täytetty. Omia kriteereitä ovat aistihavainnot, eli näyttää, tuntuu, kuulostaa, maistuu ja tuoksuu tai mikä tahansa yhdistelmä aistihavainnoista. Joillakin päätös tapahtuu kun näyttää ja tuntuu oikealta, joillakin taas kuulostaa ja tuntuu jne. Kun omat kriteerit ovat kohdallaan, kaikki tapahtuu sen jälkeen hetkessä: "Mitäs tässä miettimään – asiahan on kunnossa".

Jos omassa järjestelmässä on ns. ulkoinen referenssi, silloin kriteerit liittyvät esim. aikaan, "mietin yön yli", tai tarvitaan jonkun toisen henkilön mielipide, tai lisää teknistä tai muunlaista tietoa, kenties halutaan tavata henkilö, jolla on käyttökokemusta jne. Tämän henkilö kertoo yleensä itse ja se on syytä ottaa huomioon.

Hankaluuksia aiheuttaa usein se, että kun ihmisillä on erilaiset kriteerit, toisilla ulkoinen, toisilla sisäinen refe-

renssi, on vaikea ymmärtää toisen tarpeita. Saatat kuulla sisäiset kriteerit omaavien henkilöiden sanovan: "Mitä tässä nyt enää jahkailemaan, asiahan on ihan selvä." Henkilö, jolla on ulkoiset kriteerit, puolestaan sanoo: "Ei tässä nyt niin nopeasti voi päättää, kaikki tarvittavat tiedot ja asiathan eivät ole vielä selvillä, ja täytyy vielä miettiä pari viikkoa". Tässä täytyy vain kunnioittaa toisen erilaista lajittelutyyliä, sillä emme me toisen tyyliä pysty muuttamaan, eikä se ole tarpeenkaan.

Kriteerit saattavat myös vaihdella samalla henkilöllä tilanteen, arvon tms. mukaan. Esimerkiksi rahallisesti pienemmät päätökset tehdään sisäisen referenssin mukaisesti ja suurempiin tarvitaan ulkoisia referenssejä tai päinvastoin.

Kohti jotakin – poispäin jostakin

Kun katto pitäisi korjata tai työpöytä siivota, mihin suuntaan motivaatiostrategiasi toimii? Onko tavoitteenasi lähestyä jotakin positiivista, kuten hyvä katto tai siisti pöytä vai tapahtuuko toimintasi välttämällä jotakin, ettei vesi tulisi sisälle, ettet joutuisi tilanteeseen, jossa et löydä tarvittavia papereita. Tämä tyyli tulee helposti esille myös päätöksentekotilanteissa. Tehdään päätös saavuttaaksemme jotkin tai välttyäksemme jostakin, esim. huonosta tilanteesta jne.

Vertailut

Toiset vertailevat itseään itseensä, omia kokemuksiaan aikaisempiin kokemuksiinsa, itseään muihin, muita muihin, asioita asioihin, samanlaisuuksia ja erilaisuuksia, samanlaisuuksia poikkeuksin (tämä auto on samanlainen kuin meidän edellinen, paitsi...), erilaisuuksia poikkeuksin (tämä auto on erilainen kuin meidän paitsi, että siinä on samanlaiset...). Ja jotkut eivät vertaile ollenkaan. Henkilö, jonka tyylinä on vertailla monella tavalla, saattaa ihmetellä, kuinka sellaiset ihmiset oikein toimivatkaan, jotka eivät vertaile.

Polariteetti – käänteinen

Polariteettisuus tarkoittaa lajittelutyylissä sitä, että kääntää kaiken toisin päin, vastakkaiseen suuntaan ja toimii sen mukaan. Jokainen on ollut polariteettinen jossakin elämänsä vaiheessa, ja jotkut ovat sitä vieläkin enemmän tai vähemmän. Henkilön, jonka tyylissä on polariteettisuus vallitsevana, on hyvin vaikea tehdä jotakin annettujen ohjeiden mukaan. Jos häntä käsketään, hän kieltäytyy suoraan tai toimii omalla tavallaan.

> *Oli sovittu, että lähdetään lounaalle klo 12 ja henkilö, joka piti noutaa mukaan, oli tyyliltään hyvin polariteettinen. Lausuttiin kehotus: Lähdetään nyt sinne lounaalle. Vastaus oli: Eikä lähdetä. Tähän toinen henkilö vaistomaisesti tokaisi, että tarkoitatko todella, ettei lähdetä. Vastaus oli: Lähdetään, lähdetään, vaikka heti.*

Eli jos kysyt: Onko asia näin? saat vastaukseksi: Eikä ole. Jos kysyt: Eihän asia ole näin. saat vastaukseksi: Kyllä on. Polariteettinen tyyli on hyvin selkeä ja suoraviivaisesti päinvastainen. Hankalaa on vain muistaa käännellä sanottavansa tarvittaessa.

Vastaanväittäminen

Vastaanväittäminen on eräänlainen polariteetti. Silloin henkilö yleensä esittää vastaehdotuksia, ja vastakkaisia mielipiteitä heti kun hänellä on siihen tilaisuus. Jos joku toteaa asian olevan jollakin tavalla, henkilö, jonka tyylinä on vastaanväittäminen, saattaa etsiä poikkeustapauksen ja yleistää siitä kaiken kattavan 'säännön'.

Kyllä, mutta..

Tämän jälkeen saattaa seurata lista siitä, mitä ei ole otettu huomioon tai lista siitä, mitä pitää jättää pois tai sitten vain yksi ehdotus.

Polariteettinen, vastaväittäminen ja kyllä, mutta.. -tyylit saattavat olla ärsyttäviä sellaisten henkilöiden mielestä, joilla tällaisia tyylejä ei ole. Tässä on syytä muistaa,

että on kysymys erilaisista lajittelutyyleistä, eivätkä ihmiset näitä tahallaan ärsyttääkseen muita, vaan se on heidän tapansa lajitella tietoa. Kun opit havaitsemaan toisen henkilön lajittelutyylin, huomaat sen toistuvan samanlaisena kerta toisensa jälkeen. Tyyli saattaa tosin muuttua ajan mittaan.

Saatat havaita vielä useampia tyylejä kuin mitä tässä on mainittu. Edellä luetellut ovat esimerkkinä siitä, minkälaisia lajittelutyylejä ihmisiltä löytyy. Jos opit kommunikoimaan toisille heidän tyylillään, yhteisymmärrys lisääntyy ja keskinäinen vuorovaikutus paranee. Haasteena on oppia joustamaan omasta tyylistään.

Tunne- ja olotilaprosessit

Ihmisen tunne- ja olotilaprosessit

Tilalla tarkoitetaan lähinnä tunne- tai olotilaa. Voimme esimerkiksi olla väsyneitä, tuntea toivottomuutta, olla hyvällä tuulella, hyvällä mielellä tai tuntea toiveikkuutta. Ajatuksemme, toisin sanoen, mielikuvat jotka luomme, vaikuttavat siihen, minkälaisessa tilassa kulloinkin olemme. Hyvä tila on Bandlerin[61] mukaan koko kehoa koskeva kokemus (Whole Body Experience), kun taas huono tila käsittää vain osan kehostamme (Part Body Experience).

Tunnetilat – miten ne vaikuttavat ja miten voimme vaikuttaa niihin

Tunnetilat ovat tärkeitä meille jokaiselle, sillä ne ovat voimavarojamme tai esteitämme. Ne auttavat meitä onnistumaan ja jaksamaan tai estävät onnistumasta tai jaksamasta. Harva tulee ajatelleeksi, että voimme johtaa omia tunnetilojamme ja että olemme itse täysin vastuussa niistä. Huonot tunnetilat vaikuttavat hyvinvointiimme ja jaksamiseemme, hyvät tunnetilat samoin. Ollessamme positiivisissa tunnetiloissa jaksamme enemmän, vointimme on parempi ja onnistumme paremmin. Kohdatessamme toisia ihmisiä meidän olisi syytä pitää huolta siitä, että olemme hyvässä tunnetilassa, sillä silloin vaikutamme tilanteeseen positiivisesti ja luomme suuremmat mahdollisuudet hyvälle vuorovaikutukselle ja erityisesti yhteistyölle.

Tunnetila vaikuttaa kehoomme ja kehomme vaikuttaa tunnetilaamme. Ajattelumme ja toimintamme vaikuttavat myös tunnetilaamme. Tunnetilat eivät vain mene ja tule sattumanvaraisesti, vaan voimme tietoisesti vaikuttaa niihin ja valita sekä tuottaa hyviä tunnetiloja. Hyvät suoritukset pohjautuvat hyviin tunnetiloihin. Hyvät tunnetilat vaikuttavat myös positiivisesti ympäristöön.

Tunteet liittyvät kiinteästi kehoomme. Tunnetilat ilmenevät erilaisina reaktioina kehossamme. Tunnetilamme kuuluu äänestä, se vaikuttaa hengitykseen, liikkeisiin, ilmeisiin ja eleisiin. Kun olemme huonossa tunnetilassa asentomme, ilmeemme, hengityksemme ovat sen mukaisia ja tuo tila kuuluu myös äänen sävystä.

Hyvillä tunnetiloilla on myös omat ilmenemismuotonsa kuten asento, ilmeet, eleet, hengitys ja äänen sävy. Pystymme aika helposti johtamaan itseämme tunnetilasta toiseen.

Harjoitus

Miten voimme vaikuttaa omaan tunnetilaamme?

Palauta mieleesi jokin oikein hyvä tapahtuma, minkälainen se oli, miltä silloin tuntui?

Voit kokea mielessäsi uudestaan tuon miellyttävän tilan.

Voit vaihtaa tunnetilaa, palauttamalla mieleen kokemiasi hyviä tapahtumia.

Samalla tavalla saat myös tunnetilasi huonoksi jos palautat mieleen kurjia tapahtumia.

Voimme siis ohjata itseämme tunnetilasta toiseen hyvin helposti. Onkin tärkeä tiedostaa miten ohjata itseään hyviin tunnetiloihin ja välttää huonoja. Joskus joudumme huonoon tunnetilaan, jolloin on tärkeää osata johtaa itsensä siitä pois.

Pelkkä asennon vaihtaminen vaikuttaa myös tunnetilaamme. Entisajan voimistelunopettajat olivat tässä taitavia, sillä hehän sanoivat heti tunnin alussa: "Pää pystyyn ja selkä suoraksi – sitten marssittiin ripeässä tahdissa eteenpäin. Siinä oli hyvin

vaikea olla huonossa tunnetilassa. Ollessamme huonossa tunnetilassa meillä on yleensä hartijat kumarassa, polvet koukussa ja pää roikkuu alaspäin.

Omat sisäiset prosessimme vaikuttavat tunnetilaamme ja pystymme itse johtamaan sisäisiä prosessejamme.

Mitä ovat ne sisäiset prosessimme, jotka vaikuttavat tunnetilaan? Miten voimme johtaa näitä prosessejamme?

Seuraavassa tarkastelemme muutamia sisäisiä prosesseja, jotka vaikuttavat tunnetilaan ja suoriutumiseemme:

Sisäinen keskustelu

Jokainen meistä tavallaan keskustelee itsensä kanssa aamusta iltaan, vaikka monet eivät tiedosta tätä sisäistä dialogia. Miten ja minkälaista keskustelua käymme itsemme kanssa on merkityksellistä, sanat ja äänen sävy ovat tärkeitä. Ihmiset, jotka yltävät hyviin suorituksiin, keskustelevat itsensä kanssa positiivisesti. Hyvin usein he löytävät jokaisesta tapahtumasta ja asiasta jotain sellaista, joka on ollut heille hyödyllistä. Heillä on myös taipumusta ymmärtää asioita ja niiden laajempia merkityksiä sekä katsoa tilanteita useammasta näkökulmasta.

Mitä sinä sanot itsellesi silloin, kun olet tehnyt jonkun virheen (eli kokenut 'oppimiskokemuksen')? Sanotko jotakin positiivista vai negatiivista? Millä äänensävyllä puhut itsellesi? Entä silloin, kun olet onnistunut hyvin jossakin tehtävässä?

Mielikuvat

Mielikuvat ohjaavat toimintaamme. Kuvittelemme jo etukäteen tulevia tilanteita ja tapahtumia, mitä niissä tapahtuu, miten toimimme tai muut toimivat. Saatamme kuvitella, mitä muut ihmiset tekevät ja miten itse reagoimme siihen. Mielikuvilla asetamme itsellemme odotuksia. Saatamme verrata todellisuutta mielikuviimme, ja jos todellisuus on huonompi kuin mielikuvamme, saatamme ärsyyntyä, pettyä jne. Jos todellisuus on parempi kuin odotuksemme, saatamme yllättyä positiivisesti. Mielikuvissamme voimme kuvitella esim. jonkin suorituksen ja ns. 'kuivaharjoitella' sen, jolloin todellisessa tilanteessa suoritus saattaa tuntua paljon helpommalta. Mielikuvaharjoittelua hyödynnetäänkin monenlaisessa valmennuksessa.

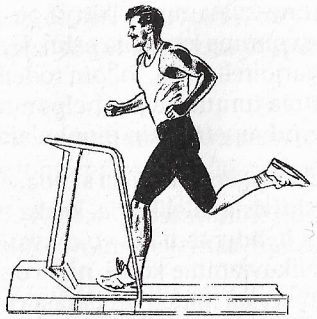
Peukalosääntönä voisi sanoa, että kannattaa luoda hyviä, positiivisia mielikuvia, koska ne auttavat sinua paremmin hyödyntämään voimavarojasi. Koska ohjaudumme mielikuviamme kohti, niillä on taipumus toteutua, ja tästäkin syystä niiden on parasta olla positiivisia. NLP:n ja DHE:n avulla voimme parannella mielikuviamme niin, että niistä tulee positiivisia ja meitä kannustavia.

Uskomukset

Jokaisella on omat uskomuksensa, ja voidaan jopa puhua henkilökohtaisista uskomusjärjestelmistä. Myös uskomukset vaikuttavat henkiseen, ja välillisesti tietysti myös fyysiseen tilaamme. Meillä on tietty käsitys siitä, keitä olemme, minkälaisia olemme, minkälaisia kykyjä ja voimavaroja meillä on, mihin pystymme, mitä osaamme ja mitä emme osaa, mitä opimme ja mitä emme opi.

Jos et usko pystyväsi johonkin suoritukseen, henkinen tilanteesi ei tue sinua sen aikana. Jos uskot, tehtävän olevan helppo, tai pystyväsi siihen, olet hyvässä tilassa suorituksen alkaessa ja sen aikana. Tällöin onnistumisen mahdollisuudet ovat paljon suuremmat.

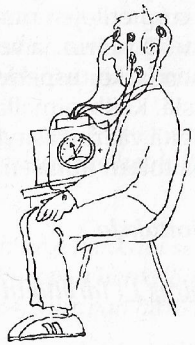
NLP- ja DHE-prosessien avulla pystyy muuttamaan tämänkaltaisia rajoittavia uskomuksiaan.



Kehon fyysinen tila

Fyysinen hyvinvointimme vaikuttaa myös merkittävästi tunnetilaan. Jos olet janoinen, nälkäinen, väsynyt tai stressaantunut, vaikutus on negatiivinen.

On tärkeätä pitää hyvää huolta fyysisestä kunnosta, sillä se on tärkeä voimavara. Sellaisista asioista kuin tarpeellisesta ja sopivasta määrästä vettä, ravintoa, lepoa ja liikuntaa on syytä huolehtia joka päivä.



Tunnetilojen havainnointi – kalibrointi

Tunnetilojen vaihtelut näkyvät meistä ulospäin. Ne näkyvät kuitenkin hyvin eri tavalla eri ihmisistä, joten mitään yleisiä johtopäätöksiä esimerkiksi ilmeiden ja eleiden merkityksestä on vaikea vetää. Meidän pitäisi oppia kalibroimaan omat aistimme jokaisen ihmisen kohdalla uudestaan, jotta pystyisimme havaitsemaan tunnetilat ja niiden muutoksen suunnan. Kalibrointi tarkoittaa tässä sitä, että havaitset minkälaiset muutokset toisessa tapahtuu tunnetilojen vaihdellessa esimerkiksi keskustelun aikana. Keräämällä tietoa havaitsemistasi muutoksista voit seurata oman kommunikointisi ja käyttäytymisesi vaikutuksia.

Tunnetilojen vaihtelut aiheuttavat helposti havaittavissa olevia muutoksia ihmisen fysiologiassa. Muutokset voivat olla ilme, ele, asento, ihon väri, ihon kireys tai lämpötila, pulssi, verenpaine, muutoksia hengityksessä, jne. Voimme myös kuulla tai tuntea muutokset (jos pidät kätesi toisen henkilön käsivarren päällä, saatat tuntea lihasten kireyden, ihon lämpötilan ja kosteuden sekä myös pulssin nopeuden ja voimakkuuden muutokset).

Meidän pitäisi oppia kalibroimaan jokaisen ihmisen kohdalla erikseen, jotta pystyisimme havaitsemaan juuri

sen ihmisen tunnetilojen muutoksen suunnan. Tulkitsemme usein ilmeitä väärin, ja vedämme joskus tästä syystä toisen ihmisen tarkoitusperien osalta harhaanjohtavia johtopäätöksiä. Kalibroimalla (ja tietysti kysymällä!) voimme välttää näitä väärinkäsityksiä ja sen sijaan kerätä hyödyllistä tietoa toisen ihmisen mielentilasta tai ajatuksista.

Kalibrointiharjoituksia

Harjoitus 1 (Tarvitaan useampi henkilö, miel. 3-7)

Henkilö A ohjaa prosessia, B:tä kalibroidaan. Muut ryhmän jäsenet (C), kalibroivat B:tä seuraamalla pieniä vihjeitä, eli muutoksia B:n fysiologiassa, asennossa, ihon värissä jne. Kaikki tekevät havaintoja.

Muutokset, eli 'vihjeet' voivat esim. olla suun tai silmien ympärillä tapahtuvat muutokset, hengityksen muutokset, ihon väri tai kireys, pään asento, jne. Valitse jokin yksityiskohta, joka muuttuu eniten. Kun olet valinnut mitä seuraat, pysy siinä. (Voit myös kokeilla kalibrointia ihon lämpötilan, pulssin, tms muutoksista.)

A tekee kysymyksiä B:lle, B ei vastaa ääneen, vaan ajattelee A:n pyytämiä asioita.

A pyytää B:tä palauttamaan mieleen sellaisen henkilön, josta B pitää paljon. Tarkkaile vihjeitä!

– A: "Palauta mieleen henkilö, josta pidät hyvin paljon."

Sen jälkeen A pyytää B:tä palauttamaan mieleen sellaisen henkilön, josta B pitää mahdollisimman vähän.

- A: "Palauta mieleen henkilö, josta pidät mahdollisimman vähän."

Tarkkaile vihjeitä – mitä muutoksia B:ssä tapahtui, kun henkilö vaihtui?

A esittää seuraavat kysymykset B:lle, joka ei vastaa, mutta palauttaa mahdollisimman elävästi mieleensä sen henkilön, joka kulloinkin on kysymyksessä.

A: "Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta on pitempi."

A ja muut ryhmän henkilöt seuraavat vihjeitä ja kalibroivat, kumpaa henkilöä B ajatteli, sitten tarkistetaan B:ltä, kumpaa hän ajatteli.

A: "Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta asuu lähempänä."

A jatkaa kysymyksiä, joka kysymyksen jälkeen tarkistetaan B:ltä, miten hyvin A ja muu ryhmä on onnistunut kalibroinissaan.

Muita kysymyksiä:

Palauta mieleesi se henkilö, jonka näistä kahdesta olet tavannut viimeiksi.

Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta hymyilee useammin.

Palauta mieleesi se henkilö, jolla näistä kahdesta on kauniimmat hampaat.

Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta on pitempi.

Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta on laihempi.

Palauta mieleesi se henkilö, joka näistä kahdesta on suositumpi.

Huom!

Jos B on epävarma, esimerkiksi siitä, kumpi henkilö asuu lähempänä, ja palauttaa kummatkin henkilöt vuorotellen mieleen, näkyy myös sekä 'positiivisia' että 'negatiivisia' vihjeitä, kunnes B päätyy jompaankumpaan vaihtoehtoon.

Harjoitusta voidaan jatkaa kalibroimalla jokainen ryhmän jäsen. Saatatte huomata, että toisia henkilöitä on helpompi kalibroida kuin toisia, mutta jokaisesta voidaan havaita joitakin muutoksia.

Harjoitus 2

Edellisessä harjoituksessa oli kysymys 'joko/tai '-tilanteista, tässä harjoituksessa harjoitellaan havaitsemaan kuinka paljon tai vähän joku pitää jostakin asiasta.

A pyytää B:tä kuvittelemaan tekevänsä jotakin, josta hän pitää mahdollisimman vähän, ja sen jälkeen jotakin, josta hän todella pitää.

A seuraa tarkkaan vihjeitä – mitä muutoksia tapahtuu?

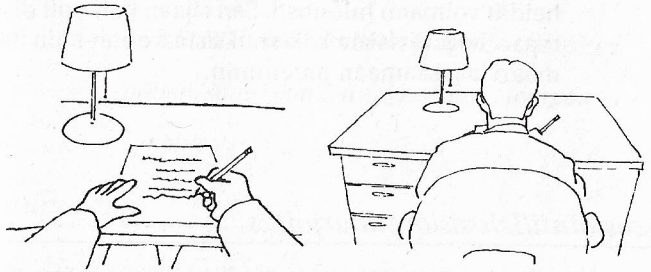
A pyytää B:tä kuvittelemaan tekevänsä erilaisia asioita, ja kalibroi, mitä ovat B:stä mieleisiä ja mitkä eivät ole hänestä mieleisiä.

A arvioi, missä määrin B pitää tai ei pidä A:n ehdottamasta aktiviteeteista, arvioimalla näitä asteikolla 0-10, jossa 0 vastaa vähiten mieluisaa, ja 10 kaikkein miellyttävintä aktiviteettia. A tarkistaa B:n kanssa kuinka hyvin kalibrointi onnistui.

Kalibrointia kannattaa harjoitella, koska mitä paremmaksi siinä tulet, sitä helpompi sinun on johtaa kommunikointiprosessia positiiviseen suuntaan. Ihmisten tunnetilat ja niiden muutokset on helppo oppia havaitsemaan.

Kalibrointitaito on kuin kompassi, se kertoo mihin suuntaan olet menossa.

Assosioitunut/Dissosioitunut tila



Jos kuvittelet kirjoittavasi kirjeen, ja olet assosioitunut, näet tapahtuman ikään kuin omin silmin (vasemmalla), jos olet dissosioitunut, näet itsesi kirjoittamassa kirjeen (oikealla)

Assosioitunut tarkoittaa sitä, että eläydyt johonkin tilanteeseen, ja 'näet' tapahtumat omin silmin, esimerkiksi kun palautat jonkun muiston tai kuvittelet itsesi jossakin tilanteessa aivan kuin olisit tällä hetkellä siinä.

Dissosioitunut tarkoittaa sitä, että palautat tilanteita tai muistoja niin, että ikään kuin katselet sitä tilannetta sivusta ja 'näet' etäältä itsesi siinä tilanteessa, mutta et tunne olevasi nyt siinä tilanteessa. Voimme esimerkiksi ensin palauttaa tilanteen assosioidussa muodossa, ja sitten dissosioitua siitä tai päinvastoin. Siirtyminen tilasta toiseen ja takaisin on monen NLP-prosessin oleellinen osa, esimerkiksi fobian tehokas poistaminen edellyttää fobiaan liittyvien muistikuvien prosessointia, eli tässä tapauksessa muuttamista dissosioidussa tilassa. (Muistikuvia muutetaan niin kauan dissosioidussa tilassa, kunnes muistikuviin liittyneet tunteet ovat hävinneet, ja fobia sen seurauksena hävinnyt).

Joillakin ihmisillä on tapana assosioitua muistoihinsa ja toiset taas muistelevat niitä dissosioituneina. Se, onko ihminen assosioitunut tai dissosioitunut muistellessaan asioita, vaihtelee myös saman henkilön osalta, mm. sen mukaan, oliko muisto miellyttävä vai epämiellyttävä.

Omien voimavarojen ja suorituskyvyn kannalta on tär-

keätä oppia assosioitumaan positiivisiin kokemuksiin ja dissosioitumaan negatiivisista kokemuksista. Monet henkilöt osaavat taidokkaasti assosioitua negatiivisiin kokemuksiin, jotka aiheuttavat huonoja tunnetiloja ja saavat heidät voimaan huonosti. Sen sijaan kun opit dissosioitumaan negatiivisista kokemuksistasi autat näin itseäsi voimaan ja jaksamaan paremmin.

Assosiointi/Dissosiointiharjoitus

(Kaksi henkilöä)

Luo hyvä vuorovaikutustilanne.

(muista asento, rytmi ja ääni!)

Johdata henkilö assosioituneeseen tilaan ja kerää informaatiota (kalibroi):

"Kuvittele olevasi jossakin sinulle erittäin hyvässä, kaikin puolin miellyttävässä tilanteessa."

(Vaihtoehtoisesti voit pyytää henkilöä palauttamaan mieleen jonkun oikein hyvän tilanteen, missä hän joskus on ollut)

Voit sanoa hänelle:

- *astu siihen tilanteeseen*
- *ole tilanteessa mukana*
- *näe mitä näetkin*
- *kuule mitä kuuletkin*
- *ehkä tunnet hajua tai makua"*

Kalibroi miltä hän näyttää ollessaan assosioituneessa tilassa? Katsovatko silmät kaukaisuuteen ('defokusoitu' katse?), muuttuuko ihonväri, jne? Seuraa myös muita muutoksia:

- *hengitystä – paikka, nopeus, syvyys*
- *kehon asentoa*
- *pään asentoa*
- *pieniä liikkeitä kasvoissa ja käsissä, jaloissa*
- *äänen, sävyä, korkeutta, rythmiä, tempoa*
- *ilmeitä*

Dissosioitunut tila:

Pyydä henkilöä kuvittelemaan TV-ruutu tai valkokangas aika etäälle eteensä.

Pyydä henkilöä kuvittelemaan ko. TV-ruutuun tai valkokankaalle äskeinen mielikuva tai muisto.

Pyydä, että henkilö kuvittelee katsovansa ko. kokemusta etäältä, dissosioituneena.

Kalibroi muutokset kun henkilö dissosioi äskeisen, hyvän muiston tai mielikuvan.

Lopuksi pyydä häntä jälleen assosioitumaan äskeiseen, hyvään tapahtumaan. Huomaatko muutokset?

Ankkurointi

Monelle Pavlovin tekemät koirakokeet ovat tuttuja. Pavlov soitti kelloa aina ennen kuin hän syötti koiria, ja koirat alkoivat kuolata kuullessaan kellon äänen. Koirat olivat ehdollistuneet ärsykkeeseen, kellon ääneen, joka laukaisi niiden kuolaamisen.

Ehdollistaminen on yksi NLP:n keskeisimmistä tekniikoista. Ehdollistamalla pystytään liittämään asioita toisiinsa, esimerkiksi tunnetila ärsykkeeseen, jonka avulla voidaan halutessa palauttaa ko. tunnetila. Ehdollistamista kutsutaan *ankkuroinniksi*, ja ehdollistumaa *ankkuriksi*. Ankkureiden avulla voimme tarvittaessa tehokkaasti ohjata tunnetilojamme.

Jokaisella meistä on joukko ankkureita, jotka ovat syntyneet enemmän tai vähemmän sattumalta. Tietty ääni, sana, sävel, haju, näkymä, kuva, maku tai vaikkapa kosketus voi palauttaa jonkin menneisyyden tilanteen tai tunnetilan. Kun esimerkiksi kuulet tietyn musiikkikappaleen, palautuuko sinulle tietty tapahtuma tai tunne?

Jos kysyt keski-ikäiseltä suomalaiselta mieheltä, mikä tulee mieleen, kun hän kuulee Sibeliuksen Finlandian soivan, niin useimmat vastaavat 'Tuntematon sotilas'. Edvin Laineen ohjaama filmi *Tuntematon sotilas* alkoi ja päättyi nimittäin hyvin tunteelliseen kohtaukseen, missä sotilaat kantoivat haavoittunutta kaveriaan Finlandian soidessa. Kohtaus sai aikaan hyvin voimakkaita tunteita, jotka ehdollistuivat kohtauksen aikana soitettuun musiikkiin, Finlandiaan. Oli syntynyt *ankkuri*.

Ihmiset ankkuroivat usein tietämättään tunnetiloja muihin ihmisiin mm. ilmeillä, eleillä, äänellä, kosketuksella ja jopa tuoksuilla. Olemme enemmän tai vähemmän tiedostamattamme tehneet ja saaneet tuhansia ankkureita

elämämme aikana. Ankkureista voi olla sekä iloa että haittaa. Tiedostamaton ankkurointi saa aika sattumanvaraisesti aikaan hyviä tai vähemmän hyviä tunnetiloja. NLP:n ansiosta voimme tulla tietoisemmiksi tekemistämme ankkureista ja oppia asettamaan ankkureita tietoisesti. Voimme oppia asettamaan ankkureita, joiden avulla pystymme saamaan positiivisia tuloksia aikaan tai muuttamaan negatiivisiksi koettuja tilanteita, ei-toivottuja reaktioita tai tunteita paremmiksi. Ankkureita voidaan myös hyödyntää omien hyvien tunnetilojen aikaansaamiseen, ja lisäksi niillä voidaan vaikuttaa myös muiden ihmisten tunnetiloihin, esimerkiksi vuorovaikutustilainteissa, valmennuksessa ja NLP:n kehitys- ja muutosprosessien aikana.

Saatamme ajattelemattomuuttamme tai tietämättömyyttämme ankkuroida negatiisia tunnetiloja toisiin ihmisiin. Kun esim. työpaikalla haluat puhua jonkun kanssa ikävistä tai vaikeista asioista, saatat sanoa 'kuule, haluan vähän keskustella kanssasi' tai 'Kalle, yksi asia vielä..'. Lauseesta voi tulla voimakas negatiivinen ankkuri kyseiselle henkilölle, ja joka kerta kun hän kuulee jonkun sanovan ko. lauseen, hän saattaa ahdistua ja tuntea pelkoa.

> *Eräs henkilö oli työpaikallaan saanut kuulla isänsä tapaturmaisesta kuolemasta. Kun hän esimiehensä kosketti hänen olkapäätään ja sanoi ottavansa osaa, tästä tuli surullinen ankkuri, ja joka kerta siitä lähtien kun joku kosketti hänen olkapäätään samalla tavalla, tuo surullinen tunnetila palautui.*

> *Toinen henkilö oli ollut ajelulla tulevan vaimonsa kanssa, jolla oli tapana panna kätensä hänen polvelleen. Vielä lähes kaksikymmentä vuotta myöhemmin, kun hänen vaimonsa pani kätensä hänen polvelleen, palautui heti ihana, kaksikymmentä vuotta vanha tilanne, jolloin hänen tyttöystävänsä, eli nykyinen vaimonsa kosketti hänen polveaan.*

Koomikot ovat usein taitavia ankkuroimaan naurua. Kun he ovat ankkurinsa asentaneet yleisöön, heidän tarvitsee vain laukaista ankkurit saadakseen yleisön ulvomaan naurusta. Kummelit ovat hyvä esimerkki tästä, monet

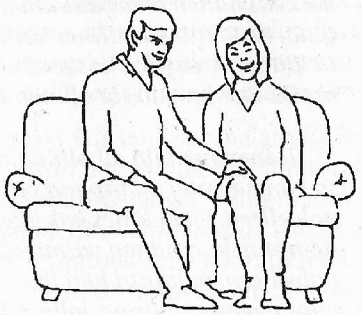
nauravat heti kun he näkevät Kummelit TV:ssä, vaikka mitään muuta ei välttämättä vielä ole edes tapahtunut kuin että he ovat vain näyttäytyneet.

Ankkuroinnilla on hyvin keskeinen rooli useimmissa NLP-prosesseissa. Ankkureilla saadaan tarkasti aikaan ne mielentilat, joita tarvitaan monen NLP-muutosprosessin läpiviemiseksi.

Miten ankkurointi tapahtuu?

Ankkuroinnissa liitetään ärsyke (tai monessa tapauksessa se liittyy sattumalta) johonkin kokemukseen tai tunnetilaan. Ko. tunnetila voi olla ankkurointihetkellä koetun tilanteen aikaansaama, tai se voi johtua mieleen palautetusta aikaisemmasta tapahtumasta.

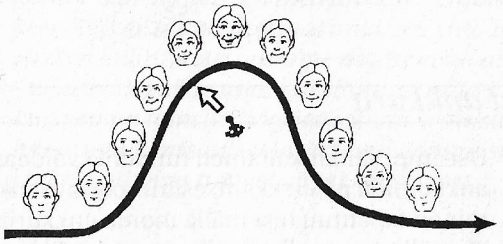
Ärsyke voi olla visuaalinen, auditiivinen, kinesteettinen (kosketusankkuri), maku- tai hajuärsyke, tai jokin näiden yhdistelmä. Ärsyke on lisättävä kokemukseen, eli ankkuroinnin on tapahduttava juuri silloin kun tunnetila on voimakkaimmillaan tai juuri ennen sitä. Ankkuri "laukaistaan" toistamalla ärsyke täsmälleen samalla tavalla kuin ankkuroitaessa; eli ärsykkeen keston, sijainnin, voimakkuuden, jne on oltava täsmälleen samat.



Kosketusankkuri

Yleisimmät ankkurit ovat kinesteettisia (tunne/liike-), auditiivisia (kuulo-) ja visuaalisia (näkö-) ankkureita. Jos ankkuri esimerkiksi on visuaalinen, palauttaa tietty näkö-ärsyke tietyn muiston tai saa aikaan tietyn tunnetilan. Jos

joku näyttää meille keskisormensa liikenteessä, se voi aiheuttaa voimakkaan negatiivisen tunnereaktion. Jos olemme pitkään olleet ulkomailla, kaukana Suomesta, niin Suomen lipun näkeminen voi saada aikaan voimakkaan, positiivisen tunnetilan. Kosketusankkurin osalta saa tietynlainen kosketus tiettyyn paikkaan aikaan tunnetilan tai palauttaa tietyn tilanteen mieleen. Auditiivinen ankkuri voi olla tietty ääni tai äänensävy. Ankkuri voi olla nk. yhdistelmäankkuri, jolloin yhdistetään esimerkiksi ääni ja kosketus, tai visuaalinen ja auditiivinen ärsyke.



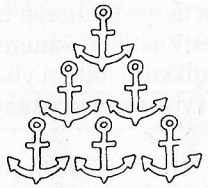
Kuvan viiva esittää tunnetilan kulkua – ankkurointi onnistuu siinä vaiheessa, kun tunnetila on saavuttamassa huippukohtansa.

Ankkurointi on melko vaativaa, ankkuri on asennettava täsmälleen oikeaan aikaan, eli silloin, kun tunne tai kokemus alkaa saavuttaa voimakkaimman vaiheen. Ankkurin, eli ärsykkeen, on oltava sellainen, että se voidaan toistaa aivan samanlaisena kuin se asennettiin, eli jos se on kosketusankkuri, paikan, kosketuksen voimakkuuden ja keston on oltava sama. Jos ankkuri esim. on ele (visuaalinen) eleen täytyy olla aivan samanlainen. Sama pätee muidenkin ankkurityyppien osalta. Hyvät kalibrointitaidot ovat tässä suureksi avuksi tunnetilan muutoksen havainnomisessa.

Harjoitus

Voit itse kokeilla ankkurointia palauttamalla mieleen mahdollisimman elävästi jonkun oikein voimakkaan, positiivisen tilanteen, jonka joskus olet kokenut. Kun tunnet, että palauttamasi muisto saa aikaan voimakkaan tunteen, painat hetkeksi kaksi sormea yhteen. Sen jälkeen ajattelet hetken jotakin

muuta niin että muisto häviää hetkeksi mielestäsi. Tämän jälkeen painat sormet yhteen samalla tavalla kun tehdessäsi ankkurin, ja jos ankkuri on asennettu oikeaan aikaan ja toimii, palautuu positiivinen tunne.



Pinotut ankkurit

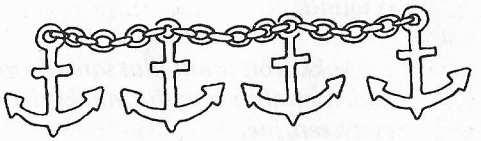
Useampi samankaltainen tunnetila voidaan pinota, eli ankkuroida päällekkäin, esim. kosketusankkurilla. Pinoaminen tapahtuu tekemällä monta ankkuria päällekkäin täsmälleen samalla tavalla samaan paikkaan. Kun päällekkäin on ankkuroitu erilaisia positiivisia tunnetiloja, saa ankkurin laukaiseminen aikaan positiivisen tunnetilan, joka ei välttämättä sisällä mitään näihin erillisiin tunnetiloihin liittyvä yksityiskohtia. Pinoamalla positiivisia ankkureita saadaan aikaan voimakas ankkuri, jolla voidaan kumota negatiivinen ankkuri, laukaisemalla pinottu ankkuri samanaikaisesti negatiivisen ankkurin kanssa (kts. ankkurin kumoaminen).

Ankkurin kumoaminen

Ankkuri kumotaan laukaisemalla kaksi ankkuria yhtäaikaa, eli jos halutaan kumota negatiivinen ankkuri, laukaistaan yhtäaikaa vähintään yhtä vahva positiivinen ankkuri (esimerkiksi pinottu ankkuri), jolloin negatiivinen ankkuri häviää. Positiivinen ankkuri heikkenee yleensä samalla.

Ankkurin kumoaminen on tehokas menetelmä esimerkiksi silloin kun halutaan päästä eroon jostakin pienehköstä pelosta tai tietyn ärsykkeen aiheuttamasta negatiivisesta reaktiosta.

Eräs henkilö tunsi voimakkaita negatiivisia tunteita aina kun hänelle sanottiin: 'Marja, haluan keskustella vähän sinun kanssasi'. Ensin tehtiin yhdessä Marjan kanssa voimakas, pinottu positiivinen ankkuri kun hän palautti mieleensä muutaman positiivisen kokemuksen. Sen jälkeen sovittiin, että tehdään tarvittava negatiivinen ankkuri. Saadakseni sen aikaan, sanoin yht'äkkiä hänelle ikävällä äänensävyllä: 'Marja, haluan keskustella vähän sinun kanssasi', ja kun hänen kasvonsa kalpeni, asennettiin hänelle negatiivinen ankkuri. Tämän jälkeen laukaistiin molemmat ankkurit yhtäaikaa. Hetken kuluttua testasimme negatiivisen ankkurin – ei mitään vaikutusta. Kokeilimme, mitä tapahtuu kun sanoin hänelle: 'Marja, haluan keskustella vähän sinun kanssasi' – Marja totesi hämmästyneenä, että negatiiviset tunteet olivat kadonneet.



Ankkureiden ketjuttaminen

Siirrymme nopeasti tunnetilasta toiseen ketjuankkureiden avulla. Tätä voidaan käyttää esim. silloin kun halutaan ankkurin avulla siirtyä ikävästä tunnetilasta parempaan, mutta askel tilasta toiseen siirtymiseen on liian suuri kerralla otettavaksi. Ketjuttaminen tarkoittaa sitä, että useampia ankkureita liitetään toisiinsa niin, että ketjun ensimmäinen automaattisesti laukaisee ketjun toisen ankkurin, joka laukaisee kolmannen jne, kunnes ketjun viimeinen ankkuri on lauennut.

Jos esimerkiksi haluat päästä saamattomuuden tilasta innostuksen tilaan, voit ankkuroida nykyisen saamattomuuden tilan (ankkuri nro 1) ja toivotun, innostuksen tilan (ankkuri nro 5) sekä niiden väliin

vaikka kolme (ankkurit numero 2–4) "välitilaa", joiden avulla on helpompaa ankkureiden avulla siirtyä nykytilasta tavoitetilaan.

Välitila-ankkurit voivat olla esimerkiksi frustraatio (ankkuri nro 2), malttamattomuus (nro 3) ja positiivinen odotus (nro 4).

Asennat ankkurit siten, että kuvittelet itsesi ko. tilassa, esim. ensin saamattomuuden tilassa vaikkapa palauttamalla mahdollisimman elävästi mieleen tilanteen, missä olet tuntenut voimakasta saamattomuutta. Silloin kun tunne on voimakas, painat oikean käden etusormella vasemman käden peukalon rystystä sekunnin ajan.

Tämän jälkeen testaat ankkurin, eli ajattelet jotakin neutraalia, ja painat rystystä uudelleen – palaako saamattomuuden tunne? Jos se palaa, ankkuri toimii.

Ankkuroit muut tilat samalla tavalla vasemman käden muihin rystysiin, ankkurin nro 2 etusormen rystyseen, jne.

Kun kaikki ankkurit ovat paikallaan, laukaiset ensimmäisen ankkurin, ja kun tunnet saamattomuuden tunteen, laukaiset ankkurin nro 2, ja kun tunnet frustaatiota, laukaiset seuraavan ankkurin, ja sitten sitä seuraavan jne, kunnes olet laukaissut kaikki ankkurit.

Sitten palaat ensimmäiseen ankkuriin ja kertaat ankkurien sarjan niin monta kertaa (yleensä 1–5 kertaa), kunnes ensimmäisen ankkurin (saamattomuus) laukaiseminen saa automaattisesti aikaan sen, että tunnet innostusta, silloin ketjutus on toiminut.

Ketjutuksessa edellinen ankkuri laukaisee seuraavan, ja lopputulos on se, että ensimmäinen ankkuri saa automaattisesti viimeisen tilan aikaan. Jos ajoitus on täydellinen, ilmiö syntyy jo ensimmäisellä kierroksella, jos ajoitus on vähemmän tarkka, saadaan ilmiö aikaan kertaamalla ankkureiden sarja muutaman kerran. Jos ketjutus ei toimi, ankkurit eivät ole kohdallaan.

Nykytunnetila

Nykytunnetila on se tila, missä tällä hetkellä olemme. Jos koemme nykytilan ongelmallisena, voimme kerätä tietoja siitä, ja muuttaa ko. tilaa muuttamalla sen 'komponentteja'.

Tämänhetkinen tunnetila muodostuu sisäisen ja ulkoisen käyttäytymisen ja vasteiden järjestyksestä, jota käytetään ongelmaksi koetun kokemuksen, eli tunnetilan muodostumiseen.

Tiedon kerääminen nykytilasta

Kysymykset

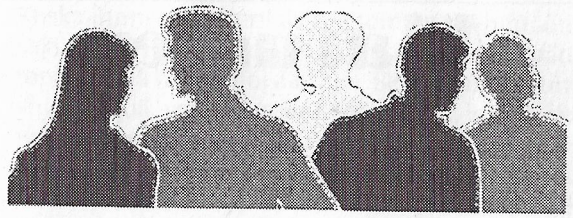
1. *Mistä yksityiskohtaisesti on kysymys? (Mikä on ongelmatila)*
2. *Mikä estää sinua vaihtamasta ongelmatilaa?*
3. *Mistä tiedät, että se on ongelmatila?*
4. *Mistä tiedät koska olet ongelmatilassa?*
5. *Koska ja milloin kenen kanssa tällainen tila on hyödyllinen?*
6. *Mikä ulkopuolinen ärsyke saa esille ko. tilan?*
7. *Mitä sisäisiä prosesseja tai minkä sisäisen prosessin ulkopuolinen ärsyke saa esille?*
8. *Minkälaisista tunteista olet tietoinen? Mitä näet? Mitä kuulet?*
9. *Minkälainen on sisäinen keskustelusi?*

Muista kerätessäsi tietoa toisen henkilön nykytunnetilasta, seurata:

- *silmien liikkeitä – mikä on "pääkanava"*
- *missä kohtaa silmät liikkuvat useimmiten*
- *sanasto: mitä sanoja käytetään useimmin*
- *kehon liikkeet:*
  - *hengityksen kohta ja tiheys*
  - *ihon värin vaihtelut*
  - *liikkeet, ilmeet ja eleet*
  - *lihasten jännittyneisyys*
- *äänen sävy ja rytmi, tauot, laatu*
- *kehon symmetrisyys*
- *aistihavaintojen rakenteet (submodalities)*

Tiedon keräämisen tavoitteena voi olla saada aikaan muutos ongelmatunnetilasta johonkin tavoitetunnetilaan. Kokeile muuttamalla yksi nykytunnetilan ominaisuuksista kerrallaan. Mikä muutos vaikutti eniten? Kun tiedät mitkä muutokset saivat suurimman vaikutuksen aikaan, kokeile eri muutosten yhdistelmiä.

Muutosprosessit



1., 2. ja 3. persoonan havaintoasemat

Voimme tarkastella jotakin tilannetta, esimerkiksi tilannetta, jossa keskustelet toisen henkilön kanssa, 'tässä ja nyt' -tilassa, eli juuri siihen tilanteeseen 'eläytyneenä', näet sen tilanteen omin silmin, kuulet, mitä toinen sanoo, omilla korvilla. Tätä kutsutaan ensimmäiseksi havaintoasemaksi tai 'ensimmäiseksi persoonaksi'.

Voimme myös kuvitella, että olemme keskustelukumppanimme tilanteessa ja kuvitella näkevämme ko. tilanteen hänen silmin ja kuulevamme mitä hän kuulee. Tämä on nk. toinen havaintoasema eli toinen persoona.

Voimme myös kuvitella katsovamme tilannetta sivusta, jolloin näemme ja kuulemme molemmat keskustelukumppanit sivusta kolmannesta havaintoasemasta, eli kolmannessa persoonassa.

Siirtyminen johonkin toiseeen havaintoasemaan ei edellytä sitä, että pystyisimme jättämään oman kehomme ja hallusinoimaan näkevämme itsemme ja muita sivusta, tarkoitus on vain paneutua siihen, miten muut, keskustelukumppani ja joku ulkopuolinen henkilö kokevat meidät.

Monta kertaa voi olla hyödyllistä mielessään siirtyä toiseen tai kolmanteen havaintoasemaan, varsinkin silloin, kun on vaikeata päästä yhteisymmärrykseen. Kolmatta havaintoasemaa on myös hyödynnetty erilaisten pelkotilojen poistamisessa, esimerkiksi hissipelko hävisi, kun henkilö kuvitteli katsovansa itseään hissin katosta ja näki, kuinka irrationaalinen hänen käyttäytymisensä oli.

Ajatusten rakenne

NLP:n perusolettamuksiin kuuluu, että ajatuksemme aina esiintyvät aistikokemusten muodossa. Näillä aistikokemuksilla, eli ajatuksilla, on tietty rakenne. Tämä pätee sekä niiden ajatusten osalta, jotka koskevat asioita, jotka kuuluvat menneisyyteen, eli muistojen, että niiden ajatusten osalta, jotka koskevat asioita, joita odotamme tapahtuvan tai toteutuvan tulevaisuudessa.

Myös tekemillämme mielikuvilla on tietty rakenne, riippumatta siitä, ovatko nämä mielikuvat tiedostettuja vaiko tiedostamattomia. Tätä rakennetta kutsutaan 'subjektiivisen kokemuksen rakenteeksi'. Voimme 'ottaa pysäytyskuvia' ajatuksistamme ja kartoittaa ja muuttaa niiden rakenteita, tai seurata ajatusjouksumme noudattamia sisäisiä 'filmejä' tai 'koreografiaa' ja kartoittaa myös niiden rakenteita.

NLP:n kehittäjät ovat onnistuneet yksinkertaistamaan ajatustemme kartoittamista kehittämällä mallin, jonka kuvaamiseen käytetty kieli on standardoitu niin pitkälle, että pystymme sen avulla helposti ymmärrettävällä tavalla kuvaamaan hyvinkin monimutkaisia ajatusprosesseja.[1] Näitä ajatusprosesseja kutsutaan *'strategioiksi'* ja niiden yksityiskohtien rakenteita *'submodaaleiksi'* tai *'aisti-havaintojen rakenteiksi.'*

Jos kartoitamme hyvin menestyvien ja vähemmän hyvin menestyvien ihmisten tulevista haasteistaan tekemiä mielikuvia, saatamme löytää niistä mielenkiintoisia eroja.

Koska ihmiset ovat erilaisia ja toimivat vähintäänkin jossakin määrin eri tavalla, emme voi vetää yleispäteviä johtopäätöksiä havainnoistamme. Sen sijaan, jos tutkimme yhtä yksilöä, voimme tehdä havaintoja, joiden avulla hän voi suoriutua paremmin tulevista haasteistaan. Jos hänen mielikuvansa jostakin helposta tehtävästä eroaa oleellisesti mielikuvasta, jonka hän muodostaa vaikeaksi kokemastaan tehtävästä, voimme kokeilla mitä tapahtuu, jos hän muuttaa mielikuvan, jonka hän tekee vaikeasta tehtävästä, samanlaiseksi kuin se mielikuva, jonka hän muodosti helposta tehtävästä.

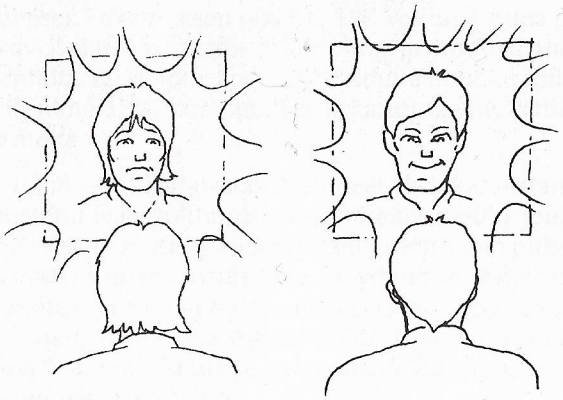
Toisin sanoen on huomattu, että muuttamalla näiden subjektiivisten kokemusten rakenteita 'submodaaleja', voidaan muuttaa niiden vaikutusta esimerkiksi ko. henkilön mielialaan. Jos jonkun mielikuva jostakin asiasta on synkkä ja epäselvä, niin mielikuvan muuttaminen esimerkiksi kirkkaaksi ja teräväksi voi muuttaa ko. yksilön suhtautumista asiaan. Tätä prosessia kutsutaan 'submodaliteetin muutokseksi', eli kokemuksen rakenteen muutokseksi.

Ajatusten rakenteiden kartoittaminen ja muuttaminen – submodaalit

Ajatustemme rakenteet ovat usein tiedostamattomia. Toimimme, eli käyttäydymme, kuitenkin vaistomaisesti näiden rakenteiden pohjalta. Voimme kartoittaa näitä ajatustemme rakenteita ja muuttamalla niitä jopa saada pysyviä käyttäytymismuutoksia aikaan.

Sulje silmäsi ja kuvittele katsovasi itseäsi. Miltä kuva näyttää, missä kuva sijaitsee? Minkä kokoinen kuva on, ja minkälaiset värit siinä on? Onko se värillinen tai mustavalkoinen? Jos se on värillinen, kuinka voimakkaat värit siinä on?

Millä etäisyydellä kuva sijaitsee?



Minkälainen kuva sinulla on itsestäsi?

Jos muutat kuvaa, vaikkapa suurennat sitä, tuot sen lähemmäksi ja kirkastat sen värejä, miten se vaikuttaa siihen, miltä kuvasi näyttää ja miten se vaikuttaa sinuun? Kokeile vaihtamalla kuvan paikkaa – jos se on alempana kuin itse olet, siirrä se ylemmäksi. Miten siirto vaikuttaa tunteisiin, jotka kuva saa aikaan?

Jos kuvan värit ovat tummat, ja muutat ne esimerkiksi pastelliväreiksi – mikä on vaikutus?

Entä missä henkisessä tilassa olet kuvassa? Oletko positiivisessa tilassa, ehkä innostunut vai negatiivisessa tilassa, esimerkiksi väsyneenä tai rasittuneena? Muuta kuvassa näkyvän oman kuvasi tila mahdollisimman positiiviseksi. Avaa silmäsi ja ajattele jotakin muuta. Kun hetken kuluttua ajattelet itseäsi, saako se positiivisemman tunteen aikaan kuin hetki sitten?

Äskeisessä harjoituksessa muutimme ajatuksemme rakenteita, eli submodaaleja. Varsin monet NLP:n muutosprosesseista perustuvat ajatusten tai kokemusten rakenteiden muuttamiseen.

Voimme palauttaa epämiellyttäviä muistoja, esimerkiksi kuvina, kuvitella muuttavamme näiden kuvien värejä, ääniä, kokoa, paikkaa, jne, ja saada aikaan merkittäviä muutoksia siinä, miten nämä muistot vaikuttavat meihin. Mikä ehkä mielenkiintoisinta, muutokset jäävät yleensä pysyviksi.

Ajatusten rakenteita

Aistihavaintojen rakenteet eli submodaalit ovat yksityiskohtia, joista sisäiset aistihavainnot ja kokemukset muodostuvat ja rakentuvat.

Seuraavassa esimerkkejä submodaaleista:

Visuaalinen (näköön perustuva)

- väri
- muoto
- voimakkuus
- kirkkaus
- liike
- tiiviys
- etuala/taka-ala
- paikka
- kontrasti
- suora/kalteva
- kolmiulotteinen/ litteä
- toistuvuus, taajuus
- sävy
- koko
- välimatka
- paikka
- vauhti
- assosioitu/dissosioitu
- paikallaan oleva kuva /liikkuva kuva
- perspektiivi
- kesto
- kehykset, ilman kehyksiä

Auditiivinen (kuuloon liittyvä)

- sävy
- volyymi
- suunta
- sisäinen/ulkoinen
- väri
- kesto
- välimatka
- tempo
- paikka
- sävel/sanat
- korkeus
- toistuvuus
- taajuus

Kinesteettinen (tunteisiin tai tuntemuksiin liittyvä)

- lämpötila
- rakenne
- liike
- kesto
- kosteus
- koko
- paine
- paino
- paikka
- sisäinen/ulkoinen
- voimakkuus
- muoto

Haju

- pistävä
- kevyt
- imelä
- raskas

Maku

- suolainen
- hapan
- polttava
- makea
- kitkerä

Strategiat

Tekemämme mielikuvat tai mielteet vaikuttavat siihen, miten toimimme. Positiiviset mielikuvat saavat meidät hyvälle tuulelle, hyvään tunnetilaan, negatiiviset sitävastoin huonoon tunnetilaan. Jotkut mielikuvat ovat niin houkuttelevia, että ne saavat aikaan välitöntä toimintaa. Esimerkiksi jos istuessasi TV:n ääressä rupeat (useimmiten 'tahtomattasi') luomaan mielikuvia jostakin houkuttelevasta juomisesta tai syömisestä, vaikkapa voileivästä, ei kestä kauan ennen kuin olet hakenut sellaisen. Voisimme kartoittaa tekemiäsi mielikuvia ja tarkistaa, mitä toimintaa kukin niistä sai aikaan ja miten ne liittyivät toisiinsa. Voisimme myös kartoittaa, miten nouset aamulla sängystä – mitä mielikuvia siihen liittyy, miten ne vaikuttavat sinuun ja minkä toiminnan ne saavat aikaan.

Tällaista mielikuvien ja sisäisten kokemusten sarjaa, joka saa aikaan toiminnan, joka aina toistuu samanlaisessa tilanteessa, kutsutaan strategiaksi.

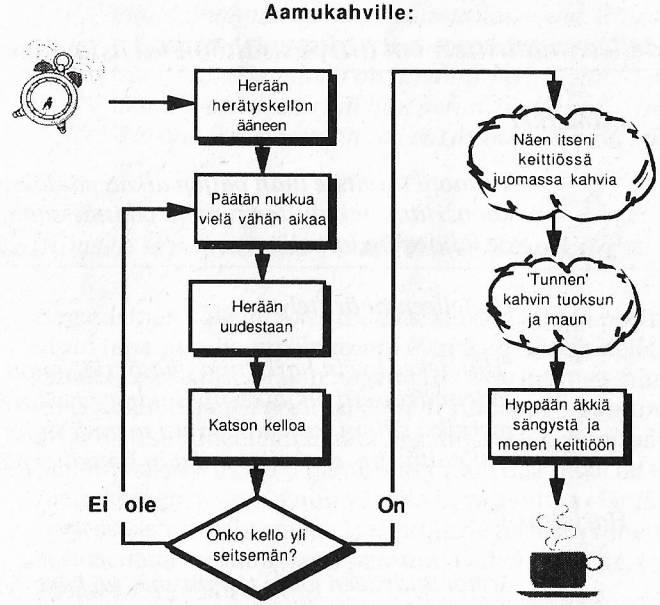
Samalla tavalla voimme kartoittaa, miten sellaiset ihmiset toimivat, jotka ovat erityisen taitavia jollakin alueella, ja ehkä hyödyntää heidän strategioitaan omassa toiminnassamme. Voimme verrata heidän strategioitaan omiimme ja löytää ratkaisevat erot – erot kohtalaisen ja erinomaisen suorituksen välillä. Saattaa olla, että keräämiemme tietojen avulla voimme muuttaa omia strategioitamme niin, että itse suoriudumme paremmin vastaavista suorituksista.

Joskus sekoitetaan strategioiden kartoittaminen mallintamiseen. Malli on ennustettavissa olevan käyttäytymisen malli, joka ei koske tiettyä yksilöä, vaan sitä, miten ihmiset yleensä toimivat tietyissä tilanteissa. Intohimoiset harrastelijat ovat uskoneet, että mitä tahansa erinomaista osaamista pystytään

helposti ja nopeasti 'mallintamaan' ja että tämä osaaminen pystytään 'mallin' avulla siirtämään mihin tahansa muuhun henkilöön. Tällainen uskomus pohjautuu ehkä lähinnä jonkinlaiseen toiveajatteluun.

Jos joku ei toimi tietyissä tilanteissa toivomallaan tavalla, esimerkiksi änkyttää, voimme kartoittaa mitä sisäisiä prosesseja hänessä on käynnissä juuri sillä hetkellä kun hän alkaa änkyttää. Näin voimme löytää juuri sen strategian osan, joka käynnistää änkyttämisen. Kun hän tekee muutoksia kyseiseen osaan, änkyttäminen saattaa loppua kokonaan.

Jos joku pysyy solakkana, vaikka hyviä lounaita on tarjolla yltäkyllin, voimme kartoittaa hänen strategiansa, joka pitää hänet solakkana, ja itse soveltaa sitä omaan käyttäytymiseemme.



Esimerkki yksinkertaisesta strategiasta: Miten nousen aamulla kahville, mitä ulkoisia ja sisäisiä prosesseja siihen kuuluu.

Uudelleenmäärittely

Uudelleenmäärittely, näkökulman muutos, on tapa muuttaa yksilön johonkin tapahtumaan liittyvät reaktiot auttamalla häntä muuttamaan näkökulmaansa. Kun näkökulma kokemukseen, tapahtumaan, käyttäytymiseen tai ilmaisuun muuttuu, muuttuu sen merkitys.

Uudelleenmäärittely ratkaisee hyvin usein ongelman, jos ongelma on jonkun henkilön suhtauminen johonkin menneisyyden tapahtumaan. Jos kysymyksessä on tällä hetkellä jatkuva ongelma, uudelleenmäärittely harvemmin ratkaisee ongelmaa, eli muuttaa ongelmatilanteen vaikutusta siten, että sitä ei enää koeta ongelmana.

Uudelleenmäärittely voi liittyä sisältöön tai asiayhteyteen.

Esimerkki

Vaimoni tarvitsee liian paljon aikaa päätöksentekoon. Hän voi kuluttaa tunteja päättäessään, minne lähdetään lomalle.

Uudelleenmäärittely:

"Hän tekee hyvin harkittuja päätöksiä, johon hän todennäköisesti on jälkeenpäinkin tyytyväinen. Esimerkiksi silloin, kun hän päätti mennä sinun kanssasi naimisiin, se ei ollut mikään hätiköity päätös."

Harjoitus 1

Arvioi uudelleen jokin tapahtuma tai käyttäytyminen sisällön tai asiayhteyden perusteella.

Harjoitus 2

Palauta mieleen joitakin negatiivisia tai ongelmallisia elämänkokemuksia. Sovella seuraavat uudelleenmäärittelyprosessit jokaiseen negatiiviseen kokemukseen. Mikä niistä sopii parhaiten juuri siihen ongelmaan?

Vertaa negatiivista kokemusta johonkin pahempaan, joka olisi voinut tapahtua.

Kun palautat negatiivisen kokemuksen mieleen, kuvittele jotakin pahempaa, joka olisi voinut tapahtua mutta ei tapahtunut. Ehkä se mikä tapahtui, näyttää paljon vähäisemmältä. Tämä saa ehkä sinut tuntemaan kiitollisuutta siitä, ettei käynyt sen pahemmin.

Erään perheen tytär oli hieman naarmuttanut isältään lainaamansa autoa autotallin oveen. Hän soitti isälleen: "Muistatko sen auton, mikä meillä oli?" Isä: – "Mitä kamalaa on tapahtunut?!" Tytär: "Siihen tuli pieni naarmu kun peruutin tallista" – Isä: "No onneksi ei mitään sen vakavampaa, huh, mikä helpotus!"

Etsi negatiivisen tapahtuman positiivisia seurauksia.

Negatiivinen kokemus voi todellisuudessa johtaa positiivisiin tapahtumiin myöhemmin elämässä. Jos ajattelet omalta kohdaltasi jotakin negatiivista tapahtumaa, niin ehkä jotkut elämäsi positiivisimpiin kuuluvat tapahtumat eivät olisi sattuneet ilman tätä negatiivisesti kokemaasi tapahtumaa. Joskus voi tapahtumien ketju olla pitkä tai monimutkainen, jolloin sinun voi olla hyvä aloittaa elämäsi positiivisista tapahtumista ja jäljittää ne takaisin siihen, kuinka nämä negatiiviset tapahtumat aiheuttivat ne, joko suoraan tai välillisesti.

Etsi negatiivisen tapahtuman takana olevia positiivisia tarkoitusperiä.

Vaikka tietty tapahtuma tai tilanne on negatiivinen, voivat sen takana olevat tarkoitusperät olla positiivisia. Esimerkiksi sairastumisen positiivinen tarkoitus voi olla 'hälytys', jonka tarkoituksena on olla kimmokkeena vaarallisen tai epäterveellisen elämäntavan muuttamiseen.

Etsi negatiivisten tapahtumien positiivisia tarkoituksia.

Tapahtuma, joka voi olla negatiivinen jollakin tasolla, voi tarkoittaa jotakin positiivista toisessa yhteydessä, toisella tasolla tai laajemmassa yhteydessä. Se, että kohtasit ongelman yhdellä tasolla, voi merkitä sitä, että olet ratkaissut ongelman toisella tasolla. Se, että koit jonkin tekemäsi asian negatiivisena, voi merkitä sitä, että et tinkinyt tärkeistä kriteereistäsi tai periaatteistasi edes itsesi kohdalla.

Etsi huumoria.

Joissakin tapauksissa huumori ratkaisee ongelman. On kuitenkin syytä olla varovainen nauraessaan muiden ongelmille, se voi päinvastoin suurentaa ongelmaa.

Kun olet soveltanut nämä uudelleenmäärittelyprosessit jokaiseen valitsemaasi negatiiviseen tapahtumaan tai kokemukseen, assosioi tapahtumaan ja tarkista, onko tapahtuman merkitys muuttunut.

Yllä kuvatut uudelleenmäärittelyprosessit ovat tietoisia, eli 'analyyttisia' prosesseja. Richard Bandler on sanonut uudelleenmäärittelyn olevan yksi hänen keksimistään, toimimattomista prosesseista[62]. Ehkä tämä Bandlerin toimivuuden minimitason alittaminen johtuu siitä, että uudelleenmäärittelyprosessi tässä muodossa on tietoinen eikä alitajuinen prosessi. Olemme kuitenkin sisällyttäneet nämä prosessit tähän kirjaan, koska uudelleenmäärittelyn avulla saavutetaan usein hyviä tuloksia.

Kuuden askeleen uudelleenmäärittely

Kuuden askeleen uudelleenmäärittely sopii hyvin tapauksiin, joissa henkilö haluaisi muuttaa jonkin reaktion tai käyttäytymisen, mutta ei ole onnistunut tahdonvoiman avulla.

Kuten ehkä muistat, NLP:n perusolettamusten mukaan kaikella käyttäytymisellä on jokin hyvä tarkoitus. Kuuden askeleen uudelleenmäärittelyprosessissa erotetaan ei-toivottu käyttäytyminen sen hyvästä tarkoituksesta ja korvataan itse käyttäytyminen jollakin toisella, joka täyttää korvattavan käyttäytymisen hyvän tarkoituksen, mutta josta puuttuu sen huonot piirteet.

Prosessi toimii parhaiten jos sitä ohjaa joku toinen. Jos tekee sen itse itselleen, se ei välttämättä toimi.

Prosessin aikana on tarkoitus, että kohdehenkilö menee sisäiseen tilaan jossa hänen tajunnantilansa muuntuu sen verran, että hän prosessin ajaksi luopuu analyyttisestä ('vasemman aivolohkon') ajattelusta. Prosessin ohjaaja voi hengityksen tahdistamisella ja äänenkäytöllään edistää kohdehenkilön sisäisen tilan kehittymistä.

Prosessin kuvaus:

Jos henkilöt A ja B työskentelevät yhdessä tavoitteena muuttaa B:n tietty käyttäytyminen, prosessi kulkee esimerkiksi seuraavalla tavalla:

1. *A (Varmistaa että B on valinnut muutettavan käyttäytymisen): Tiedätkö, mikä se käyttäytyminen on, minkä haluat muuttaa?*

B: Kyllä

A: Sulje silmäsi ja mene sisäiseen tilaan. Kuvittele, että alitajunnassasi on olemassa osa, joka on vastuussa tästä käyttäytymisestä, toisin sanoen käynnistää sen. Ota mielessäsi yhteyttä tähän osaan ja kysy, onko se valmis keskustelemaan kanssasi tästä käyttäytymisestä? Nyökkää, jos vastaus on kyllä, pudista päätäsi, jos vastaus on ei.

2. B: [Antaa kyllä-merkin]

A: Hyvä. Kiitä sitä osaa siitä, että se on valmis keskustelemaan kanssasi tästä käyttäytymisestä.

Jokaisella käyttäytymisellä on jokin hyvä tarkoitus, ja näin ollen myös tällä käyttäytymisellä on sinulle jokin hyvä tarkoitus. Kysy siltä osalta, joka on vastuussa siitä käyttäytymisestä, mikä se on, mitä hyvää tuo osa yrittää tuottaa sinua varten.

Kun tiedät, niin nyökkäät.

3. B: [Antaa kyllä-merkin]

A: Hyvä. Kiitä sitä osaa tästä tärkeästä tiedosta.

Alitajunnassasi on olemassa myös hyvin luovia osia, jotka keksivät hyviä ratkaisuja erilaisiin ongelmiin tai tehtäviin. Luo yhteys näihin osiin ja pyydä niitä kehittämään yksi tai useampi vaihtoehto, jotka yhdessä tai erikseen toteuttavat ei-toivotun käyttäytymisen hyvän tarkoituksen. Ja anna näille osille riittävästi aikaa.

Kun tiedät mitkä ne vaihtoehdot ovat, nyökkäät.

4. B: [Nyökkää]

A: Hyvä. Kiitä niitä osia avusta.

Kysy siltä osalta, joka oli {huom: OLI!} vastuussa siitä käyttäytymisestä, onko se valmis vaihtamaan tähän tai näihin vaihtoehtoihin, jotka yhdessä tai erikseen huolehtivat tuon hyvän tarkoituksen toteuttamisesta.

Jos se on valmis vaihtamaan, nyökkäät, jos se ei ole, pudista päätäsi.

5. B: [Nyökkää]

A: Hyvä. Kiitä sitä osaa.

Tarkista alitajunnan kaikkien osien kanssa, ovatko kaikki osat valmiit vaihtamaan tähän tai näihin uusiin vaihtoehtoihin.

Jos kaikki osat ovat valmiit vaihtamaan, nyökkäät, jos eivät ole, pudista päätäsi.

6. B: [Antaa kyllä-merkin]

A: Hyvä. Kiitä kaikkia osia siitä, että ovat auttaneet sinua.

Kuvittele itsesi niissä tilanteissa, joissa aikaisemmin olisit käyttäytynyt sillä vanhalla tavalla, ja kuinka nyt käyttäydyt tällä uudella, tarkoituksenmukaisella tavalla. Kuvittele mitä näet, kuulet ja tunnet.

Nyökkää, kun olet tehnyt sen.

B: [Nyökkää]

A: Hyvä. Kuvittele, että on kulunut kymmenen vuotta, ja että olet käyttäytynyt tällä uudella tavalla jo kymmenen vuotta. Mitä kaikkea hyvää tämä uusi tapa on tuonut sinulle näiden kymmenen vuoden aikana? Kuvittele mitä näet, kuulet ja tunnet.

Kun olet valmis, voit avata silmäsi.

Ei-vastausten käsittely:

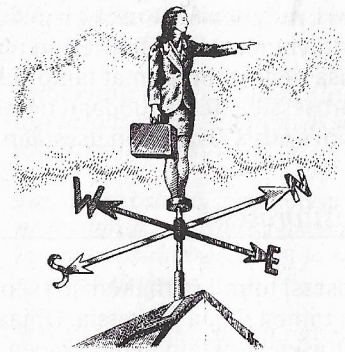
Jos vastuussa oleva osa ei halua keskustella B:n kanssa, voidaan aloittaa kysymällä ko. osan kieltäytymisen hyvästä tarkoituksesta.

Jos osa on valmis keskustelemaan, mutta hyvä

tarkoitus ei löydy, voidaan kysyä 'mitä jäät vaille tai mikä ei tapahdu, jos ei-toivottu käyttäytyminen jää pois'.

Jos vastuussa oleva osa tai alitajunnan jokin muu osa ei halua vaihtaa vaihtoehtoiseen käyttäytymiseen, voidaan kysyä, mikä vaihtoehdosta puuttuu, ja palata luovien osien luokse ja pyytää heiltä uusia vaihtoehtoja, ja jatkaa siitä.

(Tässä prosessissa voidaan myös käyttää sormimerkkejä pään liikkeiden sijasta, esim 'jos vastaus on ei, vasemman käden etusormi antaa pienen merkin, jos vastaus on kyllä, oikean käden etusormi antaa pienen merkin').



Ristiriidan ratkaiseminen

Muistatko päätöksentekotilanteita, joissa on ollut vaikeata valita kahden vaihtoehdon välillä, ja joissa ehkä olet ollut pitkään kahden vaiheilla? Vaihtoehtojen pohtiminen ei ehkä ole tuonut riittävän selkeitä ratkaisuja. Kysymyksessä saattoi oli työpaikan vaihto, kesämökin tai auton hankinta, kurssille osallistuminen, kuntokouluun meneminen tai jokin muu päätös, jolla voi olla enemmän tai vähemmän vaikutusta elämääsi.

Monta kertaa on niin, että mitä enemmän pohdimme vaihtoehtojamme, sitä pahemmin tilanne näyttää lukkiutuvan. Se saattaa johtua siitä, etteivät 'analyyttinen' ajattelu ja tiedostamattomat tekijät kohtaa. NLP:n käyttäjällä on kuitenkin käytettävissään useampia prosesseja, joilla nämä tiedostamattomat tekijät saadaan päätöksenteon tueksi. Yksi näistä prosesseista on nk. ristiriidan ratkaiseminen, joka perustuu siihen NLP:n ennakko-oletukseen, että kaikella käyttäytymisellä on jokin hyvä tarkoitus sen yksilön kohdalla, jonka käyttäytymisestä on kysymys. Usein tämä hyvä tarkoitus on tiedostamaton. Käyttäytyminen voi vaikuttaa tietoisella tasolla todella järjettömältä; eikä tietoinen, 'analyyttinen' käyttäytymisen tarkastelu tuo lisävalaistusta asiaan. Vasta kun onnistutaan tuomaan tiedostamattomat tarkoitusperät tietoisuuteen, ristiriitainen tilanne selkiytyy.

Koska käyttäytymisellä aina on jokin hyvä tarkoitus, myös käyttäytymisvaihtoehdoilla on näin ollen omat hyvät, yleensä tiedostamattomat tarkoituksensa. Ristiriidan ratkaisuprosessilla nämä tuodaan tietoisuuteen, ja silloin ratkaisu voi syntyä aivan kuin itsestään.

Ristiriidan ratkaisuprosessi

Tämä prosessi toimii parhaiten, jos sen tekee kaksi henkilöä, joista toinen ohjaa prosessia. Ohjaaja tahdistaa hengityksensä toisen henkilön hengitykseen ja luo hyvän tunneyhteyden.

Tämän harjoituksen voi myös tehdä itsekseen, ellei ohjaajaa ole käytettävissä. Prosessin onnistuneen läpiviemisen kannalta parempi vaihtoehto on, että prosessia ohjaa toinen henkilö.

Prosessin kulku:

1. *Tunnista ristiriitainen tilanne. Valitse sellainen tilanne, jossa toisaalta haluat tehdä jotakin (A) ja toisaalta jotain muuta (B).*

2. *Kuvittele, että osa sinusta haluaa tehdä (A:n) ja toinen osa haluaa tehdä (B:n). Kuvittele mielessäsi se osa, joka haluaa tehdä (A:n) toiseen käteesi. (esim. jokin symboli), kuvittele miltä se näyttää, kuulostaa ja minkälaisia tunteita siihen liittyy.*

   Kuvittele toinen osa, joka haluaa tehdä (B:n), toiseen käteesi ja miltä se näyttää, minkälaisia ääniä ja tunteita siihen liittyy.

3. *Kuvittele näiden kahden osan välistä keskustelua. Selvitä, minkälaisia positiivisia aikeita kummallakin osalla on sinun suhteesi. Mitä se osa haluaa tehdä sinulle? Kuinka se ehkä palvelee ja suojelee sinua? Mikä se merkisee sinulle?*

4. *Jatka osien välistä keskustelua. Anna kummankin osan kysyä toiselta minkälaisia resursseja*

sillä osalla on. (huumoria, hyväksymistä, kärsivällisyyttä, tietoa jne.)

Mitä kumpikin osa antaa sinulle? Mitä toinen osa tarvitsee toiselta pystyäkseen yhteistyöhön toisen osan kanssa?

5. *Tutustuta osat toisiinsa. Kysy osilta, tuntevatko ne toistensa positiiviset aikeet. Jatka keskustelua kunnes positiiviset aikeet ja resurssit ovat kummankin tiedossa.*

6. *Jatka tutkimista. Suostuvatko osat yhdistämään resurssinsa niin, että ne voivat täysin saavuttaa positiiviset tavoitteensa. Anna niiden mieltää, miten ne voisivat parhaiten toimia yhteistyössä ja yhteisymmärryksessä keskenään.*

A. *Jos osat saavuttavat yhteisymmärryksen, tuo kädet, joissa kummankin osapuolen symbolit vielä ovat, vierekkäin, kämmenet ylöspäin. Lyö yhtäkkiä kädet yhteen ja avaa ne taas.*

   Syntyikö uusi symboli, ja mikä sen merkitys on?

B. *Jos osat eivät onnistu saavuttamaan yhteisymmärrystä, ohjaaja (tai henkilö itse, ellei hänellä ole ohjaajaa) tarttuu käsiin ja lyö ne yllättäen yhteen ja avaa ne taas. Syntyikö uusi symboli, ja mikä sen merkitys on? (Usein uusi symboli edustaa kompromissia tai toisen vaihtoehdon valintaa).*

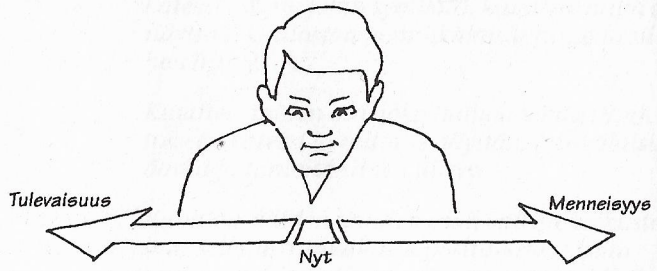
Aikajanat, elämänviiva

Voimme mieltää aikaa monella tavalla. Jotkut mieltävät sen viivana tai janana, toiset ympyrämuotoisena tai spiraalina. Useimmille on luonnollista mieltää tulevaisuus eteensä, menneisyys joko taaksensa tai vasemmalle puolelle, vasenkätisillä menneisys sijaitsee usein oikealla puolella.

Aikakäsitteen mieltäminen tai 'koodaaminen' kuten sitä joskus kutsutaan, on yleensä täysin tiedostamatonta. Emme juuri tule ajatelleeksi sellaisia asioita, jotka ovat meille itsestäänselvyyksiä.

Aikajanakäsitettä voidaan hyödyntää monessa NLP-prosessissa. Sen avulla voidaan löytää menneisyyden tapahtumia, joiden vaikutusta nykyhetkeen halutaan muuttaa, tai mieltää tulevaisuuden tavoitteita. Aikajanan avulla voidaan vähentää läheisriippuvuutta, toisin sanoen lisätä itsenäisyyttä suhteessa johonkin toiseen henkilöön.

Aikajana symbolisena esityksenä

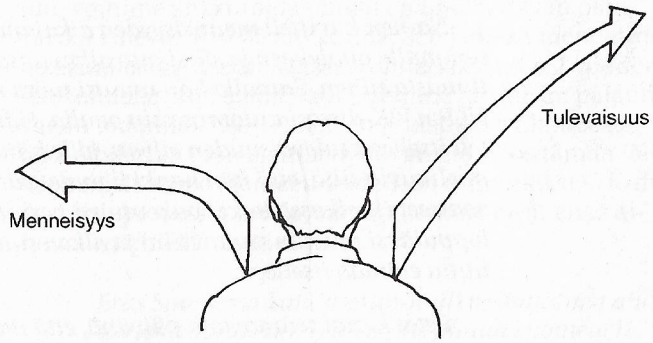


Jos suljemme silmämme ja kuvittelemme aikaa viivana, ja esimerkiksi aloitamme kääntymällä menneisyyteen päin, voimme ehkä nähdä tai kuvitella näkevämme menneisyytemme viivana tai janana nykyhetkestä aivan syntymähetkeen asti. Voimme tarkastella viivan laatua, onko se leveä ja vahva, vai onko siinä heikompia, ehkä tummia kohtia. Ehkä nuo heikommat, tummat kohdat edustavat vaikeampia kausia menneisyydessämme.

Voimme kuvitella paikkaavamme ja vahvistavamme menneisyyden viivaa niin, että se on kauttaltaan samanvahvuinen ja että sen leveys, kirkkaus ja värit ovat yhtenäiset koko matkan. Tämän jälkeen voidaan siirtyä vahvistamaan tulevaisuuden viivaa samalla tavalla.

Jos niin haluamme, voimme kuvitella katsovamme omaa aikajanaamme ylhäältä, ja sen jälkeen kuvitella, missä suhteessa meidän aikajanaamme meille läheisten ihmisten janat sijoittuvat. Jos jonkun jana on hyvin lähellä, voi olla aiheellista kuvitella siirtävänsä sen kauemmaksi tai alemmaksi hieman eri suuntaan kulkevaksi.

Aikajanan lajittelu



Jos lähdemme kartoittamaan, miten miellämme menneisyyden ja tulevaisuuden tapahtumia, saatamme huomata, että menneisyyden tapahtumat eivät sijaitsekaan kauniisti menneisyyden janallamme. Vaikka menneisyyden janamme mahdollisesti kulkee vasemmalla puolellamme, saattavat jotkut vähemmän miellyttävien muistojen tiedostamattomat mielikuvat sijaita edessämme. Tämä voi askar-

ruttaa tiedostamatontamme, ja sitoa energiaa, jota tarvitsisimme muihin tarkoituksiin. Aikajanan lajittelu aikajärjestykseen voi näissä tapauksissa tuoda helpotusta tilanteeseen.

Kirjoittaja oli Kreikassa valmentamassa erään yrityksen henkilökuntaa, kun mukana valmennuksessa oleva Peter kertoi, että heillä on keskuksessa 43-vuotias nainen, joka on niin negatiivinen, että hän ennen pitkää joutuu sanomaan tämän irti. Peter kertoi naisen kysyneen, voidaanko NLP:llä vaikuttaa positiivisesti tilanteeseen, eli auttaa häntä muuttamaan käyttäytymistään. Sovimme naisen kanssa tapaamisen seuraavaksi päiväksi. Peter kertoi naisen olevan leski, hänen miehensä oli kuollut maksatulehdukseen kolme vuotta sitten.

Kun lähdimme kartoittamaan naisen aikajanaa, huomasimme että hän jatkuvasti tiedostamattaan katseli mielessään eteensä noin 3 metrin päähän sijoittamaansa jatkuvaa filmiä miehensä kuolinkamppailusta.

Nainen kuvitteli menneisyyden aikajanan vasemmalle puolelleen ja siirsi muistikuvansa tapahtumasta siihen. Samalla hän muutti tuota muistoa NLP:n V/K-dissosiaatioprosessin avulla. Hän kuvitteli itselleen tulevaisuuden viivan, jolle hän sijoitti mielikuvia siitä, että hän hankkii uudet värikkäät vaatteet (Kreikassa lesket pukeutuvat perinteisesti loppuiäksi mustiin vaatteisiin) ja alkaa suunnitella uutta elämää itselleen.

Peter kertoi seuraavana päivänä, että nainen oli muuttunut täysin, hän oli nyt iloinen ja innostunut. Useamman vuoden kuluttua, kun olin yhteydessä Peteriin, hän kertoi, että muutos oli ollut pysyvä, nainen oli kertonut elämänsä oli muuttuneet paremmaksi, ja että oli aivan kuin raskas taakka olisi pudonnut hänen harteiltaan.

Regressio aikajanan avulla

Aikajanan avulla voidaan myös saada aikaan ikäregressio, eli tavallaan palata menneisyyteen ja palauttaa vanhoja tapahtumia mieleen. Monet menneisyyden tapahtumat ovat torjuttuja tai muuten unohtuneet, mutta niitä voidaan lähes poikkeuksetta palauttaa mieleen aikajanan avulla.

Miksi vanhoja tapahtumia sitten pitäisi palauttaa? – Tiettyjen NLP-prosessien avulla voimme muuttaa niiden 'muistipaikkojen' sisältöä, joihin epämiellyttävät tai traumaattiset muistomme on tallennettu. Voimme toisin sanoen mieltää kyseiset tapahtumat uudelleen, jolloin niiden merkitys ja vaikutukset nykypäivän käyttäytymiseemme muuttuu. Nämä NLP-prosessit edellyttävät kuitenkin sitä, että niitä ohjaa kokenut ja osaava NLP:n käyttäjä.

Voimme myös hyödyntää ankkureita yhdessä aikajanan kanssa. Jos meille esimerkiksi tulee epämiellyttävä olo tietyissä tilanteissa, emmekä ymmärrä mistä se johtuu, voimme ankkuroida tämän epämiellyttävän olon vaikka kinesteettisellä ankkurilla. Sen jälkeen menemme aikajanalla taaksepäin ajassa, esimerkiksi noin 7 vuoden iän kohdalle. Kun silloin laukaisemme ankkurin, palautuu varsin todennäköisesti mieleen muistikuva tilanteesta, joka aiheuttaa tuon epämiellyttävän olon. Jos tämän jälkeen miellämme tilanteen uudelleen esimerkiksi V/K-dissosiaatioprosessin avulla, samat tilanteet eivät enää aiheuta epämiellyttävää oloa.

Eräs Suomessa kauan asunut ulkomaalainen ahdistui joka kerta, kun hänen piti puhua suomea. Hän oli oppinut englannin, saksan, ruotsin ja italian kielen (hänen äidinkielensä oli ranska), mutta suomen kielen oppiminen oli ylivoimaista. Hän kysyi, auttaisiko NLP-prosessit tähän, sillä hän haluaisi puhua suomea mahdollisimman sujuvasti.

Kun tapasin hänet, rupesin yhtäkkiä puhumaan hänelle suomea, ja kun näin hänen ahdistuneen ilmeensä, ankkuroin ahdistuksen kosketusankkuril-

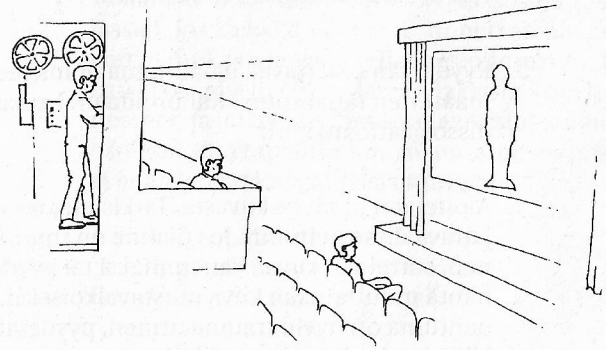
la. Sen jälkeen pyysin häntä kuvittelemaan menneisyytensä viivana, jonka yläpuolella hän kuvitteli liikkuvansa menneisyyteen päin. Kun hän oli noin seitsemän ikävuoden yläpuolella, laukaisin ankkurin, ja hänelle palautui välittömästi muistikuva siitä, kun hän jäi kolme ja puolivuotiaana sortuvan talon alle, kun hänen kotikaupunkiaan pommitettiin vuonna 1942.

Käsittelimme tätä muistoa V/K-dissosiaatioprosssin avulla, ja löydettyämme samalla tavalla toisenkin tapauksen, (missä hän katseli sivusta seitsemänvuotiaana kun hänen vanhempansa riitelivät, ja hänen äitinsä heitti pinon posliinilautasia kivilattialle) käsittelimme sitäkin saman prosessin avulla.

Seuraavalla kerralla tullessaan tapaamaan minua hän puhui innostuneena sujuvasti suomea.

V/K-dissosiaatio ja menneisyys

Seuraavassa kuvataan V/K-dissosiaatioprosessia. Tätä prosessia saa ohjata vain henkilö, joka hallitsee tämän NLP-prosessin. Yksin sitä ei myöskään ole syytä tehdä. Prosessissa muutetaan muistikuva jostakin epämiellyttävästä tai traumaattisesta tapahtumasta dissosioidussa tilassa. Kun muistikuvaa on muutettu, tapahtuman aiheuttamat epämiellyttävät tunteet eivät enää 'kytkeydy päälle' vaan ne katoavat pysyvästi. Tieto tapahtumasta säilyy, mutta siihen ei enää yhdisty ikäviä tunteita.



V/K-dissosiaatioprosessissa käytetään usein nk. elokuvateatteritekniikkaa, eli henkilö kuvittelee istuvansa elokuvissa ja katsovansa tapahtumaa valkokankaalta.

Varmuuden vuoksi voidaan käyttää dissosiointia useampaan persoonaan, eli ohjattava voi kuvitella että hän istuu permannolla, parvekkeella ja konehuoneessa samanaikaisesti. Konehuoneesta hän katsoo itseään istumassa parvekkeella ja permannolla, eli hän on dissosioitunut kolmanteen persoonaan. Jos hän dissosioituu vain ensimmäiseen tai toiseen persoonaan, riski on suurempi, että hän assosioituu tapahtumaan, eli alkaa elää käsiteltä-

vää hetkeä uudelleen, ja silloin prosessi ei toimi. Muistijäljet vahvistuvat joka kerta, kun hän palauttaa tapahtuman assosioidussa tilassa, ja trauma vahvistuu.

Seuraavassa on kuvaus V/K-dissosiaatioprosessista. *Kuvaus ei ole tarkoitettu käyttöohjeeksi*, eikä sen pohjalta pidä ryhtyä ohjaamaan prosessia.

1. Luodaan hyvä tunneyhteys. Annetaan ohjattavan rauhoittua/rentoutua.

2. Asennetaan *dissosiaatioankkuri*, jonka avulla varmistetaan, että ohjattava pysyy dissosioituneena prosessin aikana. Pyydetään henkilöä kuvittelemaan, että hän istuu elokuvateatterissa ja ankkuroidaan dissosiaatio. Ankkuri testataan, ja jos se ei toimi, aloitetaan alusta uudestaan.

3. Pyydetään ohjattavaa palauttamaan mieleen traumaattinen tapahtuma. Kalibroidaan. Laukaistaan dissosiaatioankkuri.

4. Aloitetaan pysäytyskuvasta. Tarkistetaan, onko ohjattava dissosioitunut. Jos tilanne on traumaattinen, siirretään kuvaa kauemmaksi tai pyydetään häntä muuttamaan kuva mustavalkoiseksi. Jos tapahtuma on hyvin traumaattinen, pyydetään henkilöä kuvittelemaan, että hän nousee ja menee parvekkeelle (dissosiaatio toiseen persoonaan), ja ehkä jatkamaan siitä konehuoneeseen, jossa on paksu suojalasi (dissosiaatio kolmanteen persoonaan). Pyydetään ohjattavaa katsomaan itseään kun hän istuu parvekkeella ja samanaikaisesti permannolla katsomassa valkokangasta.

5. Pyydetään ohjattavaa kuvittelemaan, että hän katsoo tapahtumaa filminä valkokankaalla ja kelaamaan tapahtumaa etäältä katsottuna (dissosioidussa tilassa) hyvin nopeasti mustavalkoisena filminä eteenpäin äänineen päivineen. Pyydetään häntä pysäyttämään filmi, kun hän on kelannut sen siihen tilanteeseen, missä 'vaara on ohi'. Sen jälkeen ohjattava kääntää filmin kulkusuunnan niin, että se kulkee hyvin hitaasti takaperin värillisenä, omin silmin katsottuna (assosioidussa tilassa).

6. Kun ohjattava on kelannut filmin ajankohtaan ennen paikattavaa traumaattista tapahtumaa, hän alkaa kelata filmiä taas hurjaa vauhtia eteenpäin, etäältä katsottuna. Tätä prosessia jatketaan, kunnes kalibroidaan, että ongelma on ohi. Ohjattava ehkä ei enää edes halua jatkaa vaan 'väsyy' katsomaan filmiä. Filmiä saatetaan joutua kelaamaan jopa 15-20 kertaa, mutta tavallisesti 6-8 kertaa riittää.

7. Testataan, onko tilanne nyt OK (dissosioidussa tilassa!). Jos kaikki on ihan OK, annetaan ohjattavan siirtyä mukaan kuvaan (eli assosioitumaan). Ellei kaikki ole täysin OK, palataan takaisin konehuoneeseen ja jatketaan filmin kelaamista, kunnes testi osoittaa, että tapahtuman palauttaminen mieleen ei enää aiheuta negatiivisia tunteita.

Uskomusjärjestelmät

Jokaisella on oma uskomusjärjestelmänsä, jonka voidaan sanoa olevan osa ajattelumallia, paradigmaa. Reagoimme ja toimimme omien uskomustemme mukaisesti. Jokaisella on toimintaansa tukevia uskomuksia, jotka auttavat saavuttamaan hyviä tuloksia, ja kaikilla on enemmän tai vähemmän runsaasti uskomuksia, jotka rajoittavat kykyjen ja voimavarojen käyttöä. Voimme muuttaa uskomuksiamme, ja kun pääsemme eroon jostakin rajoittavasta uskomuksestamme, saamme käyttöön enemmän voimavaroistamme ja suoriudumme eri tavalla tehtävistämme. Uskomusjärjestelmiä ja uskomuksia on tutkittu viime vuosina yhä enemmän. Mm. Robert Dilts ja Herbert Benson ovat tutkineet uskomuksia ja kirjoittanut kirjoja niistä.[63]

"Uskomukset ja ennakko-odotukset vaikuttavat siihen minkälaiseksi lopputulos muodostuu" sanoo Herbert Benson[64], joka on tutkinut uskomusten vaikutusta paranemiseen, terveyteen ja hyvinvointiin vuosien ajan Harvard Medical Schoolissa, Yhdysvalloissa.

Mitä uskomukset ovat

Uskomukset ja ennakko-oletukset ovat omia käsityksiämme todellisuudesta, itsestämme, kyvyistämme, voimavaroistamme, syy- ja seuraussuhteista, asioiden ja aineiden vaikutuksista, toisten kyvyistä, toiminnasta jne. Puolustamme uskollisesti käsityksiämme ja, jos joku niitä kyseenalaistaa, ryhdymme selittelemään, ja saatamme jopa suuttua herkästi. Emme ole juurikaan tietoisia omista uskomuksistamme, mutta toisaalta meillä ei ole mitään esteitä oppia tiedostamaan niitä. Kuulemme helposti toisten uskomukset heidän puheestaan, ja uskomuksia on helppo havaita kirjoitetusta tekstistä.

Jokaisella on oma uskomusjärjestelmänsä, ja niitä muodostuu jopa organisaatioihin. Jokaisessa kulttuurissa on omat uskomusjärjestelmänsä. Kun tulemme ulkopuolisina uuteen organisaatioon tai vieraaseen kulttuuriin, havaitsemme helposti ne uskomukset, jotka poikkeavat omistamme. Saatamme ihmetellä, tai jopa ryhtyä kyseenalaistamaan niitä. Jos kyseenalaistamme näitä uskomuksia, saamme monta kertaa kuulla varsin mielenkiintoisia selityksiä.

Minkälaisia uskomuksia on olemassa?

Robert Dilts jakaa uskomukset seuraavanlaisiin ryhmiin:[65]

Toivottomuuteen liittyvät uskomukset

Nämä uskomukset liittyvät tavoitteen saavutettavuuteen. Kun tavoitetteen saavuttamiseen ei uskota, seuraa toivottomuus. Toivottomuuden tunne estää toimimasta tavoitteen suuntaan.

Avuttomuus-uskomukset

Joku saattaa uskoa, että toisten on mahdollista saavuttaa tavoite mutta ei hänen. Siitä seuraa avuttomuuden tunne, joka estää myös toimimasta tavoitteen saavuttamiseksi.

Jos jollakulla on sekä toivottomuus- että avuttomuus-uskomuksia, on seurauksena helposti apaattisuus. Tämä voi estää tai hidastaa tavoitteisiin pääsemistä, esimerkiksi paranemista erilaisista taudeista tai hyvän terveydentilan ylläpitämistä. Sama pätee tietysti muunlaistenkin tavoitteiden ollessa kyseessä, sillä toimintaa tavoitteen saavuttamiseksi ei tapahdu. Saatamme itse olla täysin havaitsematta näitä uskomuksiamme, niiden voimakkaasta vaikutuksesta huolimatta.

Lopputuloksen vaikutuksiin liittyvät uskomukset

Nämä ovat uskomuksia, jotka liittyvät siihen, mitä tapahtuu kun tavoite on saavutettu. Uskomukset saattavat olla positiivisia ja/tai negatiivisia.

Syihin liittyvät uskomukset

Tässä tarkoitetaan uskomuksia siitä, mikä aiheuttaa mitäkin. Esimerkiksi: Olen hidas, koska olen hämäläinen. Kun jalat kastuvat, saan flunssan.

Jos uskot x:n aiheuttavan y:n, taipumuksenasi on toimia sen suuntaisesti, että y toteutuu.

Tarkoitususkomukset

Nämä uskomukset liittyvät siihen, mitä ajattelemme jonkin asian tai tapahtuman tarkoittavan tai merkitsevän tai mikä on tärkeätä tai merkittävää.

Identiteettiuskomukset

Näihin uskomuksiin kuuluvat uskomukset syistä, tarkoituksista ja rajoista. Uskomukset, jotka koskevat sitä mitä teet, minkälaisia merkityksiä annat käyttäytymisellesi ja minkälaisia rajoja asetat itsellesi. Näihin uskomuksiin kuuluvat myös rajoittavat uskomukset itsestä ja siitä minkä arvoinen on, minkälaisia asioita, kohtelua jne. ansaitsee, sekä kuka ja minkälainen uskoo olevansa.

Uskomuksiin liittyvät ilmiöt

Nosebo

Uskomuksemme voivat toimia meitä vastaan. Jos uskomme negatiiviseen lopputulokseen, saamme sellaisen kyllä aikaiseksi. Pystymme tuottamaan epämiellyttäviä mielikuvia ja ajatuksia, kun pyörittelemme niitä jatkuvasti päässämme. Ne heikentävät hyvinvointiamme ja voivat saada aikaan sairastumisen ja jopa kuoleman. "Kehomme alkaa erittää noradrenaliini -nimistä ainetta, joka vaikut-

taa hyvin haitallisesti, liian suuri annos aiheuttaa kuoleman", kertoo Herbert Benson.[63] Länsimaissa tämän ilmiön seurauksia kutsutaan nimellä psykosomaattiset sairaudet, jotka aiheutamme itse itsellemme negatiivisten ajatusten ja mielikuvien tuloksena.

> *Eräs mieshenkilö sai päähänsä, että hänen suvussa miehet kuolevat 51-vuotiaana (vaikka vain hänen isoisänsä ja isoisän veli kuolivat 51-vuotiaana). Mies kuoli 51-vuotiaana eikä kuolinsyytä pystytty määrittämään.*

Plasebo

Tässä tapauksessa uskomuksemme toimivat meidän hyväksemme. Eli jos uskomme positiiviseen lopputulokseen, uskomme jonkin asian auttavan, niin se auttaa. Jos uskomme jonkin aineen parantavan meidät, niin paranemme sillä. Plaseboilmiö on hyvin tunnettu lääketieteen piirissä. Plaseboilmiön teho on huomattava, jopa 40-90% ihmisistä paranee lumelääkkeillä. On huomattu, että pienet vaaleanpunaiset ja pahanmakuiset pillerit tehoavat paremmin kuin isot valkoiset pillerit.[66]

Pygmalion-ilmiö

Jos uskomme toisen henkilön kykyihin ja taitoihin, hänellä on taipumus yltää parempiin suorituksiin. Sama pätee toisinkin päin, eli jos emme usko jonkun kykyihin, hän ei yllä silloin parhaimpaan suoritukseensa. Jos uskoisimme toinen toisistamme mahdollisimman hyviä asioita, jokaisella olisi paremmat mahdollisuudet onnistua useammin. Ilmiö on saanut nimensä George Bernard Shawn näytelmästä, jonka pohjalta "My Fair Lady" on tehty, ja Robert Merton on kutsunut tätä ilmiötä nimeltä "itseään toteuttava ennuste".[68]

Toisten uskomuksia on helppo havaita, mutta omien uskomusten havaitseminen sen sijaan ei ole helppoa. Ennakko-oletukset ja uskomukset voi helposti kerätä puheesta. Heti kun puhumme, uskomukset kuuluvat puheestamme. Uskomukset ovat kerättävissä vieläkin helpommin kirjoitetusta tekstistä. Mitä tärkeämpi uskomuksemme on meille, sitä huomaamattomampi se on, ja sitä herkemmin suutumme, jos joku toinen kyseenalaistaa sen. Jokaisella on uskomuksia, jotka tukevat omaa toimintaa ja suoriutumista erilaisista tilanteista ja asioista. Jokaisella on myös rajoittavia uskomuksia, ja näiden uskomusten havaitseminen ja muuttaminen auttaa saamaan lisää kykyjä ja voimavaroja käyttöön.

Suomessa kyky- ja voimavarauskomukset liittyvät hyvin usein päähän. Näitä uskomuksia kuulet joka päivä, kun olet ihmisten kanssa tekemisissä. Joku uskoo, että hänellä on matikkapää, ja joku taas uskoo, ettei hänellä ole matikkapäätä. Jollakin toisella on uskomus hyvästä kielipäästä ja toisen päällä ei muka kieliä opita, kun ei ole kielipäätä. Jollakin on terävä pää ja jollakin musiikkikorva, toisella taas ei ole musiikkikorvaa eikä väri- ja muotosilmää, ja jollakin on uutisnenä ja businessnenä, jne.

Toivottavasti sinulla on uskomus hyvästä päästä, joka oppii mitä vain. Jos ei ole, nyt on aika muuttaa näitä rajoittavia uskomuksia.

On hyvä muistaa, että jos meiltä kysytään: "Mitkä ovat rajoittavat uskomuksesi?", emme todennäköisesti osaa lainkaan vastata tuohon kysymykseen. Emme toisin sanoen ole itse tietoisia rajoittavista uskomuksistamme.

Eräs tapa oppia havaitsemaan omia uskomuksiaan on se, että aina kun havaitsemme ärsyyntyvämme tai ryhtyessämme selittelemään kun toinen on sanonut jotain, kysymyksessä voi olla sellainen tilanne, jossa toinen henkilö on kyseenalaistanut uskomuksiamme, ja todennäköisesti aivan tietämättään. Aina kun ärsyynnyt toisten sanomisista, mietipä mikä on se oma uskomuksesi, johon nyt osui.

Voisi sanoa, että klassinen tapa uskomusten syntymiseen on seuraava: Otetaan esimerkkinä, "ei ole matikkapäätä" -uskomus.

Joku on saattanut saada ensimmäisistä matematiikan kokeista vähän huonon numeron, viitosen, kuutosen tai vaikka seitsemän. Jos jommallakummalla vanhemmalla tai kummallakin on uskomus, että heillä tai heidän suvussaan ei ole matikkapäätä, mitä he sanovat tälle lapselle kun hän näyttää numeroaan: "Voi, voi ei sinullakaan ole matikkapäätä, olet tullut isääsi tai äitiisi ja perinyt huonon matikkapään" tai "Ei meidän suvussa ole kenelläkään matikkapäätä". Tässä vaiheessa suurin osa lapsista tekee mielessään johtopäätöksen: "En minä opi matematiikkaa kun olen perinyt huonon matikkapään, ei kannata edes yrittää." Poikkeuksiakin löytyy, jolloin lapsi päättää itsekseen: "Kyllä, mä näytän niille, että mä en olekaan perinyt sitä huonoa matikkapäätä". Nämä päätökset vaikuttavat tämän jälkeen siihen, miten matematiikkaa opiskellaan ja ymmärretään.

Uskomusten syntymiseen riittää yksi ainoa kokemus. Tuon yhden kokemuksen perusteella muodostamme uskomuksen, joka joko tukee tai rajoittaa kykyjemme käyttöä vuosikymmenet sen jälkeen. Ihmiset ryhtyvät nimittäin hyvin harvoin kyseenalaistamaan omia uskomuksiaan ihan ominpäin.

Eräs suuren yrityksen palveluksessa oleva henkilö kertoi oman "huonon matikkapää" uskomuksensa syntyneen, juuri yllä olevan esimerkin mukaisesti. Hän kertoi miten tuo uskomus oli vaikuttanut hänen elämäänsä, ja miten hän oli päässyt siitä vihdoin 38 -vuotiaana eroon. Uskomuksen syntymisen jälkeen hän oli välttänyt opiskelemasta matematiikka siinä määrin kuin se suinkin oli mahdollista. Hänen uskomuksensa huonosta matikkapäästä käsitti myös atk:n oppimisen ja ymmärtämisen. Hänellä oli sellainen uskomus, että hänellä on hyvä kielipää, kuten suvussa kaikilla. Kielien oppiminen on hänestä ihan helppoa, ja hän osaakin kuutta kieltä sujuvasti.

Tilanne, jolloin hän joutui matikkapää-uskomuksensa kanssa vastakkain, sattui hänen työpaikallaan, jossa kaikki joutuivat ottamaan tietotekniikan käyttöön. Sitä ennen hän oli välttynyt käyttämästä minkäänlaisia tietokoneita. Eräänä päivänä työssä tuli tilanne, jolloin hänen oli valittava, joko hän opettelee tietotekniikan käytön tai kävelee ovesta ulos. Koska hän piti työstään muuten, hän ryhtyi miettimään, mitä nyt pitäisi tehdä.

Hän esitti silloin itselleen kysymyksen: "Mikä minua muuten estää oppimasta atk:ta? "Ovathan muutkin oppineet?" Hän kertoi saaneensa vastaukseksi itseltään: "Ei muuten mikään!" Tänä päivänä hän harrastaa matematiikkaa, ja on hyvin innostunut tietotekniikasta, ja sanoi, että se on avannut hänelle aivan uudenlaisen maailman ja tuonut lisää mahdollisuuksia.

Jokaisella on mahdollisuus samalla tavalla ryhtyä kyseenalaistamaan uskomuksiaan – mikä estää oppimasta? – on hyvä kysymys.

Uskomusten muuttaminen

Jotkut uskomukset muuttuvat tiedostamalla, jotkut kyseenalaistamalla, ja jotkut subjektiivisten kokemusten rakenteita muuttamalla.

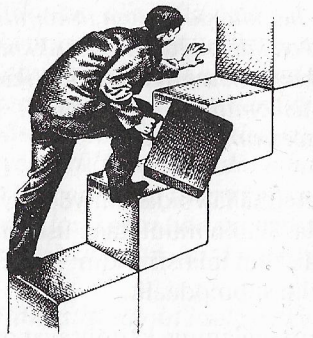
Uskomuksia voidaan muuttaa esimerkiksi niin, että pyydetään henkilöä palauttamaan mieleen jokin voimakas, positiivinen uskomus, joka koskee häntä, ja josta hän on aivan varma. Tämän uskomuksen aikaansaama tunnetila ankkuroidaan. Pyydetään henkilöä palauttamaan mieleen uskomus, johon hän haluaisi uskoa, mutta johon hänen on vaikea uskoa. Kun tämän uskomuksen aikaansaama mielentila on voimakkaimillaan, laukaistaan ankkuri.

Toinen tapa muuttaa uskomuksia on kartoittaa, mitä mielikuvia muutettava uskomus synnyttää,

kun henkilö palauttaa uskomuksen mieleensä. Sen jälkeen kartoitetaan voimakkaan positiivisen uskomuksen aikaansaamaa mielikuvaa, ja muutetaan em. uskomuksen submodaalit, eli mielikuvan rakenteet samanlaisiksi.

Tällä menetelmällä voidaan myös hävittää ei-toivottuja uskomuksia. Silloin muutetaan uskomuksen 'symbolin' submodaalit samanlaisiksi kun yhdentekevän uskomuksen symbolin submodaalit.

DHE-kursseillamme kartoittavat osanottajat omat uskomus-, mieltymys- ja motivaatiojärjestelmänsä ja tekevät niihin haluamansa muutokset mm. tämänkaltaisten DHE-prosessien avulla.



Loogiset tasot

Gregory Bateson huomasi, että oppimisessa, muutoksessa ja kommunikoinnin prosesseissa on olemassa luonnollisia hierarkioita ja tasoja.[69] Jokaisen tason tehtävä on organisoida sitä alempana olevan tason tieto. Jonkin tason sisällön muuttaminen voi saada aikaan muutoksia alemmilla tasoilla. Bateson havaitsi, että epäselvyydet ja tasojen keskinäinen yhteensopimattomuus (inkongruenssi) loogisilla tasoilla aiheuttivat ongelmia.

Loogiset tasot ovat yleensä tiedostamattomia, ja vaikka ihminen käyttäytyy sen mukaan, minkälainen sisältö hänellä on eri loogisilla tasoilla, hän ei silti yleensä ole niistä tietoinen. Tasojen sisällön tiedostaminen ja niiden keskinäisen kongruenssin aikaansaaminen voi muuttaa ihmisen käyttäytymistä merkittävästi.

Dilts on kehittänyt Loogiset tasot -nimisen NLP-prosessin Batesonin työn pohjalta. Prosessin avulla voidaan lyhyessä ajassa saada aikaan kongruenssi eri tasojen välillä. Tasojen sisällön mieltäminen ja muuttaminen tapahtuu muunnetussa tajunnan tilassa, eli hyvin sisäisessä tilassa, jolloin sisältöä edustavat mielikuvat ja oivallukset syntyvät spontaanisti. Jos yrittää mieltää loogisten tasojen sisältöä paperilla, kynä kädessä, tulos voi olla pettymys, oivalluksia ei synny eikä muutoksia tapahdu.

Loogiset tasot :

Henkinen tai eettinen taso

Visio, yhteys universumiin tai ehkä uskonnollinen vakaumus

Tarkoitustaso

Elämäntavoite tai elämäntarkoitus

- tämä jaetaan joskus kahteen tasoon, alempaan ja korkeampaan,
- korkeammalla tasolla tarkastellaan mahdollisesti ko. henkilön suhdetta maailmankaikkeuteen,
- alemmalla tasolla tarkastellaan tavoitetta pienemmässä mittakaavassa, esimerkiksi työhön tai perheeseen liittyen

Identiteetti taso

Henkilön omakuva, käsitys itsestä. Kuka minä olen?

Arvo-taso

Henkilön arvot, mikä on tärkeintä hänen toimiessaan omassa ympäristössään.

Uskomustaso

Mikä on mahdollista ja mikä luvallista, mihin hän pystyy. Tämä taso vaikuttaa voimakkaasti siihen, mitä voimavaroja henkilö on ottanut käyttöön niistä voimavaroista, mitä hänellä on.

Kykenevyys- tai voimavarataso

Mahdollisuudet ja kyvyt tuottaa käyttäytymistä. Mitkä voimavarat hän tuntee omaavansa? Mitkä hän on ottanut käyttöön?

Käyttäytymistaso

Miten hän todellisuudessa käyttäytyy siinä ympäristössä, missä hän toimii? Miten hän johtaa itseään?

Ympäristötaso

Ympäristö, jossa henkilö toimii. Ympäristöjä voi olla samalla henkilöllä montakin, esim. työ-, koti- ja harrastuksiin liittyvät ympäristöt. Ympäristö vaikuttaa käyttäytymiseen ja käyttäytyminen ympäristöön.

Prosessin soveltaminen

Jos koemme, että meillä on ristiriita tai ongelma, voimme etsiä, millä tasolla se on. Kun saamme tasot yhteensopiviksi loogiset tasot -prosessin avulla, ongelma tai ristiriita yleensä ratkeaa.

Jos ihmisellä on jokin ongelma, hän voi jäljittää millä loogisella tasolla hänen ongelmansa esiintyy soveltamalla jäljempänä esitettävää prosessia siihen.

Ongelma voi olla *ympäristössä*, hän ehkä ei pysty tekemään jotakin hänelle tärkeätä, koska ympäristö ei ole siihen sopiva.

Ehkä hänen ongelmansa on *käyttäytymistasolla*, hän ei käyttäydy sillä tavalla, että hän saisi tehtävänsä suoritettua.

Ongelma voi olla *kykenevyys- tai voimavaratasolla*, hänellä ei ole käytössä (hän ei ole 'mobilisoinut') niitä voimavaroja tai resursseja, joita hän tarvitsisi tehtävän suorittamiseen.

Jos *uskomustaso* estää häntä suorittamasta tehtävää, ongelma on jokin uskomus, joka hänellä on.

Ongelma voi myös olla *arvotasolla*, ehkä tehtävän suorittaminen ei ole sopusoinnussa hänen arvojensa kanssa, tai jos ongelma sijaitsee identiteettitasolla, tehtävä ei ole yhteensopiva hänen minäkuvansa kanssa.

Tehtävä voi myös olla ristiriidassa henkilön korkeimpien päämäärien kanssa, eli *elämäntehtävän* kanssa.

Vastustus voi myös tulla *henkisellä tasolla*, jokin vakaumus estää suorittamasta tehtävää.

Prosessin kuvaus (pääpiirteittäin)

(Prosessia ohjaa yleensä toinen henkilö)

Prosessi voidaan tehdä esimerkiksi huoneessa, jossa on noin 5–6 metriä vapaata lattiatilaa. Tasot voidaan mieltää askeleina lattialla.

Se, joka ohjaa prosessia kävelee ohjattavan vieressä, ja pyytää häntä mieltämään tason kerrallaan. Prosessi aloitetaan käyttäytymistasolta. Kun henkilö on mieltänyt tämän tason, siirrytään seuraavalle tasolle (otetaan askel eteenpäin), ja ohjaaja pyytää henkilöä mieltämään ko. tason. Näin jatketaan, kunnes on tultu korkeimmalle tasolle. Sen jälkeen tullaan askel kerrallaan takaisin ja tarkistetaan, että kunkin tason sisältö on yhteensopiva korkeampien tasojen kanssa. Tarvittaessa ohjattava tekee muutoksia eri tasojen 'sisältöön'. Joskus tarvitaan muita NLP-prosesseja, esim V/K-dissosiaatiota, jotta ohjattava pystyisi tekemään tarvitsemansa ja haluamansa muutokset.

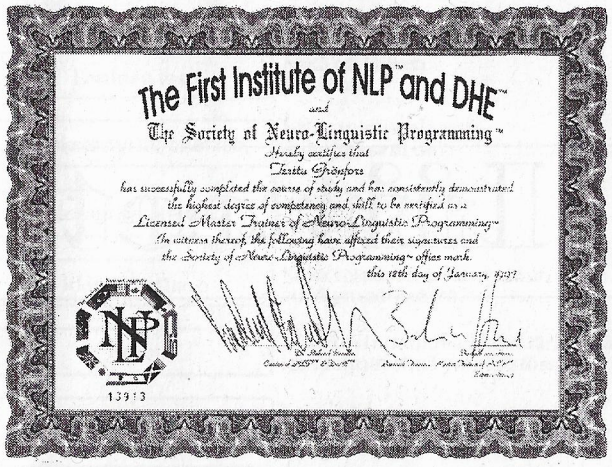
Ensimmäisen kierroksen jälkeen kävellään loogiset tasot vielä kerran läpi, tällä kertaa vähän nopeammin "tarkistuksen" vuoksi. Jos vielä tulee muutoksia, jatketaan prosessia, kunnes niitä ei enää tule.

Loogiset tasot -prosessi.

Osa 4

Liitteet

NLP-valmennus



The Society of Neuro-Linguistic Programming:in valmentajasertifikaatti.

"Hyviä ja huonoja uutisia"

Mistä kannattaa hankkia NLP-valmennusta? – Monentasoista NLP-valmennusta on tarjolla. Jos haluat olla varma siitä, että saat mahdollisimman pätevää valmennusta, sitä kannattaa, mahdollisuuksien mukaan hankkia sellaisilta valmentajilta, joilla on:

- The Society of NLP:n antama, voimassa oleva sertifikaatti tai lisenssi
- vuosien kokemus NLP:n käytöstä ja soveltamisesta ainakin niillä aloilla, joilla itse toimit

- tapana päivittää taitojaan ja tietojaan säännöllisesti kansainvälisillä valmentajakursseilla vähintään joka toinen vuosi
- hyvät referenssit (pyydä suosituksia)

ja jotka ovat:

- NLP:n kehittäjien valmentamia (Bandler, Dilts)
- työskennelleet NLP:n kehittäjien kanssa, mieluummin useampia vuosia

The Society of NLP määritteli aikoinaan joukon NLP-tutkintonimikkeitä ja tutkintovaatimuksia (NLP Practitioner, NLP Master Practitioner, Associate NLP Trainer, NLP Trainer ja NLP Master Trainer). Tarkoituksena oli varmistaa ja valvoa NLP-käyttäjien tasoa ja NLP-valmennuksen laatua.

Tutkintonimikkeille ei haettu tavaramerkki- tai muuta suojaa, ja nimikkeitä ruvettiin käyttämään eri puolella maailmaa ilman The Society of NLP:n suostumusta. Tämä johti siihen, että on olemassa kahdenlaisia sertifikaatteja, The Society of NLP:n myöntämiä ja ulkopuolisten myöntämiä. The Society of NLP ylläpitää edelleen omaa rekisteriä NLP-käyttäjistä ja -valmentajista ja valvoo Societyyn kuuluvien valmentajien ja instituuttien valmennuksen laatua. Jos valmentaja on Societyn sertifioima, valmentaja ja valmennus täyttävät tietyt laatukriteerit.

Jos haluat varmistaa valmennuksen laadun, pyydä nähdä valmentajan sertifikaatti. Jos hän ei näytä sitä, tai jos se ei ole The Society of NLP:n antama, ei ole mitään takeita siitä, että valmentaja on tehtäviensä tasalla. Jos olet epävarma, soita The Society of NLP:hen ja kysy, joko Societyn Suomen numeroon, 09–452 1664 tai suoraan San Franciscoon, numeroon 9901–415–882 4657.

NLP-valmennuksen laatu on monella taholla laskenut olemattomaksi, koska jotkut saattavat ottaa pitkälti toistasataa osallistujaa NLP-kurssille, jolla on vain yksi valmentaja. Yhden valmentajan on mahdotonta seurata niin mo-

nen oppilaan harjoituksia ja työskentelyä. Valmennuksen laatu laskee jyrkästi ryhmien suurentuessa, yksi valmentaja pystyy tehokkaasti valmentamaan enintään noin viidentoista hengen ryhmää. Lisäksi monet järjestävät nk. NLP Master Practitioner tai NLP-valmentajakursseja, jotka käytännössä ovat vain muutaman päivän kursseja, koska valmennettavat ovat mukana alempien tutkintojen kursseilla suuren osan ajasta, ja varsinaiseen Master Practitioner- tai valmentajatutkintoon sisältyvät prosessit kuitataan muutamassa päivässä.

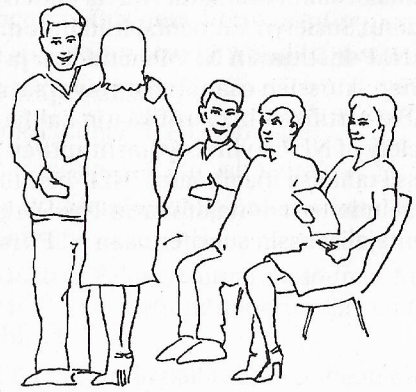
NLP:n valmentaminen edellyttää valmentajalta NLP-prosessien osaamisen lisäksi vankkaa ja laajaa NLP:n käyttökokemusta. International NLP, joka kuuluu The Society of NLP:hen, edellyttää vähintään viiden vuoden käytännön NLP-työtä, ennen kuin se sertifioi valmentajaksi, ja silloinkin vain, jos tuleva valmentaja täyttää kaikki muutkin valmentajalle asetetut vaatimukset.

Jos NLP:n matka NLP:n kehittäjältä valmennettavalle asti on pitkä, tieto pyrkii vääristymään matkan varrella. Jotkut meistä saattavat muistaa leikin, jota monet ovat lapsuudessaan leikkineet – istuttiin ympyrässä, ja pantiin tarina kiertämään – kun tarina tuli takaisin alkuperäisen kertojan luokse, hän usein ei enää tunnistanut sitä omakseen. Jos valmentaja on sellaisen henkilön valmentama, joka on hankkinut omat tietonsa ja taitonsa kymmenen, ehkä jopa viisitoista vuotta sitten, eikä ole päivittänyt taitojaan sen jälkeen, hänen opettamansa NLP on auttamattomasti vanhentunutta. Ja jos hänen oppilaansa sitten valmentavat muita, jotka vuorostaan valmentavat muita, lopputulos on niin kaukana NLP:n kehittäjän edustamasta NLP:stä, että he voivat ruveta syyttämään häntä väärä-oppisuudesta, kuten, niin uskomattomalta kuin se kuulostaakin, on tapahtunut.

NLP-taitoja saa kokemalla ja tekemällä

Pianoakaan ei opi soittamaan ilman harjoittelua...

NLP:n opettelu muistuttaa pianonsoiton tai autolla ajamisen oppimisprosessia, tieto ei riitä, oppiminen tapahtuu vasta kokemuksen ja harjoittelun kautta. Pelkästään lukemalla kirjoja on käytännössä mahdotonta oppia ajamaan autoa tai soittamaan pianoa, ja sama pätee myös NLP:n suhteen.



Harjoittelu on oppimisprosessin tärkein osa.

Sertifiointi

The Society of Neuro-Linguistic Programming™
and
Dr. Richard Bandler
Hereby declares that
NLP-Instituutti Oy
is the first licensed institute in Finland and a member in good standing of
The Society of Neuro-Linguistic Programming™
In witness thereof, the following have affixed their signatures and
the Society of Neuro-Linguistic Programming™ official mark.
this 15th day of November, 1994

NLP-Instituutti on ainoa The Society of NLP:n lisenssoima NLP-valmentajaorganisaatio Suomessa.

Sertifioinnin pitäisi aina tapahtua The Society of NLP:n toimesta ja nimissä. The Society of NLP pitää rekisteriä kaikista NLP-tutkinnon suorittaneista, ja veloittaa lisenssimaksun sertifikaateistaan. Lisenssimaksutuloilla rahoitetaan NLP:n kehitystyötä. Tutkinnon suorittanut sitoutuu olemaan valmentamatta NLP:tä ennen kuin hän on suorittanut Societyn valmentajatutkinnon.

NLP-Instituutin NLP Practitioner ja NLP Master Practitioner -kurssien osanottajat voivat saada The Society of NLP:n sertifikaatin. Sertifikaatin haltija saa osallistua The Society of NLP:n yhteistyöinstituuttien jatkokursseille missä tahansa maailmassa. NLP-Instituutin NLP Trainer -ohjelmien osanottajat saavat The Society of NLP:n valmentajalisenssin suoritettuaan NLP Trainer -tutkintonsa.

NLP-Instituutin valmentajat

Terttu Grönfors

- Doctor of Business Administration
- Licensed NLP Master Trainer, The Society of NLP
- DHE Specialist,
- International NLP Diplomate
- International NLP:n valmentaja
- Faculty Member, IMC (International Management Centre)
- Industrial Fellow, Human Resources Management, (IMC) NLP-Instituutin perustaja ja tutkimus- ja kehitysjohtaja
- NLP-Instituutin hallituksen puheenjohtaja
- kansainvälisen Keris Awardin 'Outstanding Doctor of the Year 1996' palkinnon voittaja 1995

Terttu Grönfors on toiminut viestintäjohtajana ja johdon konsulttina kansainvälisissä yrityksissä niin Suomessa kuin ulkomaillakin. Vuodesta 1984 hän on johtanut johdon ja markkinoinnin konsulttiyritystä. Hän on erikoistunut organisaatioiden viestinnän ja henkilösuhteiden kehittämiseen sekä NLP:n erikoissovelluksiin. Hän on tehnyt tohtorinväitöskirjansa aiheesta "Performance Management - The Effects of Paradigms, Underlying Theory and Intrinsic Processes", johon hän sai tutkimusapurahaa sekä Liikesivistysrahastolta että Jenny ja Antti Wihurin rahastolta. Hänen väistöskirjansa pohjalta on julkaistu kirja "Suorituskyvyn johtaminen, miten paradigmat, vallitsevat teoriat ja sisäiset prosessimme vaikuttavat" sekä englanniksi että suomeksi.

Terttu Grönfors on suosittu luennoitsija ja valmentaja. Hän on opiskellut NLP:tä vuodesta 1984 mm. Dr. Richard Bandlerin, Maryann ja Ed Reesen, prof. Janet Konefalin, prof. Robert Orchardin ja prof. Paula Kelbermanin johdolla.

Lisäksi häntä ovat valmentaneet mm. Robert Dilts, Dr. Edmund Cava, Eric Robbie, Ian McDermott, Charles Faulkner, John LaValle, Dr. Carolyn Konefal, Tom Condon, Dr. Carol Erickson, Christina Hall, Frances Wiggins, Matthew Tierney, Clinton Clay, Denver Clay, Gregg Baron, Charles Parry, prof. Jaw W. Spechler, Marilyn Spechler, prof. Robert Duncan, Dr Franz Starck, Bonny Beuret ja Armand Kruger.

Terttu Grönfors perusti yhdessä Trygve Roosin kanssa NLP-Instituutti Oy:n vuonna 1989.

Trygve Roos

- VTM
- Licensed NLP Master Trainer, the Society of NLP
- Licensed DHE Trainer, the Society of NLP
- International NLP:n valmentaja
- Suomen Mental Training -yhdistyksen puheenjohtaja
- Suomen Mental Training -yhdistyksen perustajajäsen
- International NLP Diplomate
- NLP-Instituutin toimitusjohtaja
- Skandinaviska Ledarhögskolanin valmentaja

Trygve Roos on toiminut suurten kansainvälisten yritysten (Honeywell, Nokia, Hewlett-Packard, Apple Computer) myynnin ja markkinoinnin johtotehtävissä mm. Suomes-

sa, Ruotsissa, Tanskassa, Etelä-Euroopassa, Lähi-Idässä ja Afrikassa. Vuodesta 1984 hän on toiminut johdon konsulttina, vuokrajohtajana ja valmentajana. Hän on ensimmäisenä suomalaisena suorittanut The Society of NLP:n NLP Trainer sekä DHE Trainer -tutkinnot. Trygve Roos toimii Skandinaviska Ledarhögskolanin NLP- ja DHE-valmentajana. Hän tekee parhaillaan tohtoriväitöskirjaa henkilökohtaisen suorituskyvyn kehittämisestä NLP:n ja DHE:n avulla.

Hän on opiskellut NLP:tä vuodesta 1984 mm. Dr. Richard Bandlerin, Maryann ja Ed Reesen, prof. Janet Konefalin ja prof. Robert Orchardin johdolla.

Lisäksi häntä ovat valmentaneet mm. Robert Dilts, Dr. Edmund Cava, Eric Robbie, Ian McDermott, Charles Faulkner, John LaValle, Dr. Carolyn Konefal, Tom Condon, Dr. Carol Erickson, Christina Hall, Frances Wiggins, Matthew Tierney, Clinton Clay, Denver Clay, Gregg Baron, Charles Parry, prof. Jaw W. Spechler, Marilyn Spechler, prof. Robert Duncan, Dr Franz Starck, Bonny Beuret ja Armand Kruger.

Design Human Engineering™

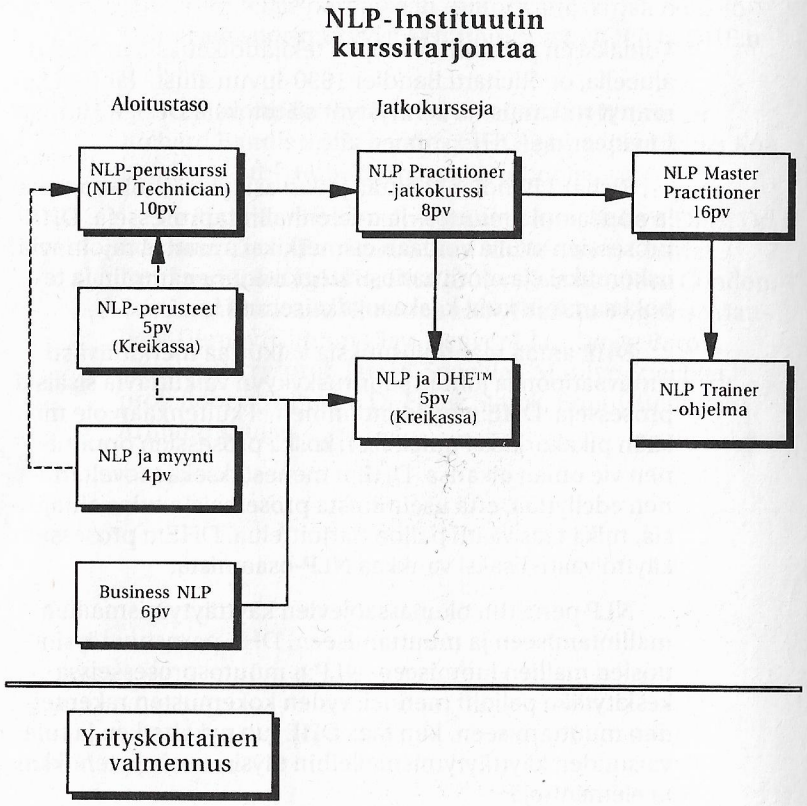
Voidakseen paremmin suojata tekijänoikeuksiaan NLP:n alueella, on Richard Bandler 1990-luvun alusta lähtien kerännyt tutkimus- ja kehitystyönsä tuloksia Design Human Engineering (DHE) -nimen alle.

Richard Bandler kehittää jatkuvasti yhä tehokkaampia ja nopeampia muutos- ja mielenhallintaprosesseja. DHE-prosessien avulla voidaan esimerkiksi muuttaa rajoittavia uskomuksia ja motivaatiostrategioita nopeammin ja tehokkaammin kuin koskaan aikaisemmin.

DHE antaa mahdollisuuksia vaikuttaa merkittävästi motivaatioon ja johtaa suorituskykyyn vaikuttavia sisäisiä prosesseja. DHE:n hyödyntäminen ei kuitenkaan ole mikään pikakorjaus ('quick fix'), koska prosessien oppiminen vie oman aikansa. DHE:n menestyksekäs soveltaminen edellyttää, että useimmista prosesseista tulee alitajuisia, mikä taas vaatii paljon harjoittelua. DHE:n prosessien käyttö vaatii lisäksi vankkaa NLP-osaamista.

NLP perustuu olemassaolevien käyttäytymismallien mallintamiseen ja muuttamiseen, DHE perustuu täysin uusien mallien luomiseen. NLP:n muutosprosesseissa keskitytään paljolti menneisyyden kokemusten rakenteiden muuttamiseen, kun taas DHE tuo nykyhetken ja tulevaisuuden käyttäytymismalleihin täysin uusia ja tehokkaita elementtejä.

NLP-Instituutin valmennusohjelmat



NLP-Instituutti tuottaa sekä NLP- ja DHE-menetelmäkursseja (NLP:n perusteet, NLP Technician, NLP Practitioner, NLP Master Practitioner, DHE-kurssi) että sovellettua NLP-valmennusta (Business NLP, NLP ja myynti, sekä yrityskohtaisia valmennusohjelmia, joihin kuuluu mm. johdon valmennus, tiimi-, ajankäyttö-, kommunikointi-, yhteistyö- sekä myyntivalmennus). Instituutti tarjoaa lisäksi

yhteistyössä IMC:n (International Management Centres) kanssa Doctor of Business Management ja Doctor of Philosophy -tohtoriohjelmia.

NLP Technician -tutkinto käsittää mm. NLP:n perusprosesseja vuorovaikutuksen ja itsensäjohtamisen alueilta, NLP Practitioner käsittää lisäksi NLP:n muutosprosesseja ja omien voimavarojen kehitysprosesseja. NLP Master Practitioner on jatkoa NLP Practitioner -kurssille, ja sisältää NLP:n kehittyneimpiä ja vaativimpia prosesseja. NLP Trainer -ohjelma sisältää sekä valmennusta, työnohjausta että The Society of NLP:n tutkintokokeen (koe suoritetaan kansainvälisellä The Society of NLP:n kurssilla NLP:n kehittäjän, Dr. Richard Bandlerin valvonnassa). DHE-kursseilla keskitytään oman suorituskyvyn ja persoonallisuuden kehittämiseen. Kursseja pidetään Suomen lisäksi Kreikassa ja Arabiemiraateissa (suomeksi) Ruotsissa (ruotsiksi) sekä Eestissä (suomi/englanti).

NLP INSTITUUTTI VALMENNUS KONSULTOINTI KEHITYS

Yhteystiedot

Tarkempia tietoja palveluistamme, valmennuksestamme, kursseista, kirjoista, ääni- ja videokaseteista sekä muusta materiaalista saat ottamalla yhteyttä:

NLP-Instituutti Oy
Marttatuvantie 5
08700 Virkkala
puh. 019-342 012
fax 019-342 022
e-mail: quality.nlp@nlp-i.fi
Internet-kotisivu: www.nlp-i.fi/

Kirjallisuusviitteet

1 *An interview with Dr. Richard Bandler,* Videonauha, NLP-Instituutti Oy, 1995.

2 Hautamäki (toim.): *Kognitiotiede,* Gaudeamus 1988.

3 *NLP-Practitioner käsikirja,* NLP-Instituutti Oy,1994.

4 Bandler, Richard: *Design Human Engineering,* kasettisarja, San Fransisco 1992.

5 Hautamäki, Jarkko: luennot Skepsis r.y.:n hallitukselle 1991.

6 Harré, Gillett: *The Discursive Mind,* SAGE 1994.

7 Winter, David: *Personal Construct Psychology in Clinical Practice,* Routledge, 1992.

8 Hasche, Wolfgang: *Grundzüge der Neurophysiologie,* Gustav Fischer (Jena) 1986.

9 Johnson-Laird Philip: *The Computer and the Mind,* Fontana, 1988.

10 Haley, Jay: *Therapy – A New Phenomenon.* Kirjassa Zeig (ed.): *Evolution of Psychotherapy,* Brunner/Mazel, 1987.

11 Luria, A.R.: *The Working Brain.* Penguin, 1973.

12 Changeux, Jean-Pierre: *Neuronal Man,* Oxford University Press, 1986.

13 Leonhard Karl: *Biologische Psychologie,* S.Hirzel, 1993.

14 Huczynski, Andrzej and Buchanan, David, 1991, *Organizational Behaviour, An Introductory Text,* Prentice Hall International (UK) Ltd, Hemel Hempstead, U.K., s. 95.

15 Huczynski, s. 111.

16 Grönfors, Terttu, *Suorituskyvyn johtaminen, miten paradigmat, vallitsevat teoriat ja sisäiset ajatusprosessimme vaikuttavat,* toimittanut Trygve Roos, Facile Publishing, Espoo, 1996, s. 17–36.

17 Smith, Adam: *Powers of the Mind,* Ballantine Books, New York, USA, 1975.

18 Dilts, Robert: *Changing Belief Systems with NLP,* Meta Publications, Cupertino, CA, USA, 1990. Bandler, Richard: *Time for a Change,* Meta Publications, Cupertino, USA, 1993.

19 Senge, Peter; kirjassa: *The New Paradigm in Business,* tomittaneet Michael Ray ja Alan Rinzler, G. P. Putman's Sons, New York, USA, 1993.

20 Senge, Peter; Ross, Richard; Smith, Bryan; Roberts, Chalotte; Kleiner, Art: *The Fifth Discipline Fieldbook,* Doubleday, New York, USA, 1994.

21 Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard ja DeLozier, Judith: *Neuro-Linguistic Programming, Vol I, The Study of the Structure of Subjective Experience,* Meta Publications, Cupertino, CA, USA, 1980; Dilts, Robert: *Changing Belief Systems with NLP,* Meta Publications, Cupertino, CA, USA, 1990.

22 Smith, Adam: *Powers of the Mind,* Ballantine Books, New York, USA, 1975, s.19.

23 Ballé, Michael, *Managing With Systems Thinking,* McGraw-Hill, UK, 1994, s.42.

24 Ballé, , s.41-42.

25 Richard Bandler John Clampin haastattelussa *'High on Life'*, Kindred Spirit -lehdessä, vol. 37, Winter 1996/97, s. 9.

26 Richard Bandler, *Design Human Engineering* -kurssilla, Lontoo, 1993.

27 Ballé, s.xiii.

28 Richard Bandler, *An Interview with Dr.Richard Bandler,* videonauha, NLP-Instituutti Oy, Espoo, 1994.

29 Steve Andreas *Frogs into Princes* -kirjan esipuheessa (Richard Bandler & John Grinder; *Frogs into Princes,* toimittanut Steve Andreas, Real People Press, Moab, Utah, USA, 1979, s. iii.

30 Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard ja DeLozier, Judith, *Neurolinguistic Programming, The Study of the Structure of Subjective Experience,* Vol. 1, Meta Publications, Cupertino California, USA, 1980, s. 16.

31 TV-ohjelmassa *'45 minuuttia'* v.1996 hastatellun Suomen NLP-yhdistyksen edustajan kanta.

[32] Richard Bandler, mm. *Trainers' Training*, Chiemsee, Saksa 1992, *Design Human Engineering*, äänikasettisarja, San Francisco, 1992, *Design Human Engineering*, London, 1993, *Trainers' Training*, München, 1994, *Persuation Technology*, München 1995, sekä *Advanced NLP & DHE Workshop*, Konstanz, Saksa, 1997.

[33] Morris, Desmond: *Eleet kertovat, ilmeet puhuvat*, (suomennos teoksesta *Manwatching. A Field Guide to Human Behaviour*) Otava, Helsinki, 1977.

[34] Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard ja DeLozier, Judith, *Neurolinguistic Programming, The Study of the Structure of Subjective Experience*, Vol. 1, Meta Publications, Cupertino California, USA, 1980, s. 2.

[35] Richard Bandler, *Trainers' Training*, Chiemsee, Saksa, 1992.

[36] Richard Bandler: *An interview with Richard Bandler*, The First Institute, Internet, www.pure.nlp.com, 1997.

[37] Richard Bandler, *Advanced NLP and DHE Workshop*, Konstanz, Saksa, 1997.

[38] Andreas, Steve; Faulkner, Charles; Gerling, Kerry; Hallbom, Tim; McDonald,Robert; Schmidt, Gerry, Schimdt, Suzi; toim. Andreas ja Faulkner: *NLP – The New Technology of Achievement*, William Morrow and Company, Inc., N.Y., USA,1994, s. 34.

[39] Andreas et. al. s. 35.

[40] Bandler, Richard & Grinder, John: *The Structure of Magic*, Science and Behavior Books, USA, 1975, s. 7-8.

[41] The Structure of magic, s.8-10.

[42] Puolalainen tiedemies Alfred Korzybzki lausui nämä kuolemattomat sanat jo 1920-luvulla.

[43] Overdurf, John & Silverthorn, Julie, *Training Trances*, 3. painos, Metamorphous Press, Portland Oregon, USA, 1995, s. 9-10.

[44] Miller, George A. , *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits in Our Capacity fo Processing Information*, Psychological Review 63.

[45] Harry Alder viittaa kirjassaan *NLP for Trainers, Communicating for Excellence* (MacGraw-Hill, London, 1997, s. 36) Dr. Emile Donchinin Champaign-Urbana University of Illinois -yliopistossa suorittamiin tutkimuksiin, joiden mukaan 99% oppimisestamme on alitajuista. Alderin mukaan noin 90% muustakin käyttäytymisestä on alitajuista.

[46] Alder, s. 33-40.

[47] Manz, Charles C. & Neck, Chris P.: *Inner Leadership; Creating productive Thought Patterns*, Academy of Management Executive, 1991, Vol. 5 No. 3.

[48] Dilts, Robert; Hallbom, Tim & Smith, Suzi: *Beliefs – Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, Portland, Oregon, USA, 1990.

[49] Ruotsalaisen iltapäivälehden Expressenin viikonloppuliite 17.4.97.

[50] Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard ja DeLozier, Judith, *Neurolinguistic Programming, The Study of the Structure of Subjective Experience*, Vol. 1, Meta Publications, Cupertino California, USA, 1980.

[51] Dilts, Robert, *Roots of Neuro-Linguistic Programming*, Meta Publications, USA, 1983.

[52] Richard Bandler, *Persuation Technology* -kurssilla Münchenissä lokakuussa 1995.

[53] *Webster's Encyclopedic Unabridged Dicitionary of The English Language*, Gramercy Books, New York,1994, s. 1191.

[54] O'Connor, Joseph ja Seymour, John, *Introducing Neuro-Linguistic Programming*, Cruicible, Aquarian Press, UK, 1990, p.96.

[55] Bandler, Richard: *Time for a Change*, p.197-198.

[56] George A. Miller, *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits in Our Capacity fo Processing Information*, Psychological Review 63.

[57] George Lakoff & Mark Johnson *Metaphors we live by*, s. 3-6.

[58] Peter Brown, *The Hypnotic Brain*, Yale University Press, London, 1991, s. 140-151, Stephen R. Lankton, kirjassa *Ericksonian Psychoterapy*, toimittanut Jeffrey K. Zeig, Brunner/Mazel, Publishers, New York, 1985, s. 171-195.

[59] Zeig, Jeffrey: *A Teaching Seminar with Milton H. Erickson, M.D.*, Brunner/Mazel, New York, 1980.

[60] Robert J. Richardson ja S. Katherine Thayer, *The Charisma Factor*, Prentice Hall Englewood Cliffs, N.J., USA, 1993.

[61] Richard Bandler, *Advanced NLP & DHE Workshop*, Konstanz, Saksa, 1997.

[62] Richard Bandler, *Advanced NLP & DHE Workshop*, Konstanz, Saksa, 1997.

[63] Dilts, Robert: *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, Cupertino, CA, USA, 1990; Dilts, Robert; Hallbom, Tim & Smith, Suzi: *Beliefs – Pathways to Health and Well-Being*, Metamorphous Press, Portland, Oregon, USA, 1990;Benson, Herbert & Stark, Marg: *Timeless Healing – The Power and Biology of Belief*, Simon & Schuster, London, U.K., 1996.

[64] Benson, Herbert & Stark, Marg: *Timeless Healing – The Power and Biology of Belief*, Simon & Schuster, London, U.K., 1996, s.52.

[65] Dilts, Robert: *Changing Belief Systems with NLP*, Meta Publications, Cupertino, CA, USA, 1990.

[66] Benson, Herbert & Stark, Marg: *Timeless Healing – The Power and Biology of Belief*, Simon & Schuster, London, U.K., 1996, s. 39.

[67] Benson, Herbert & Stark, Marg: *Timeless Healing – The Power and Biology of Belief*, Simon & Schuster, London, U.K., 1996, s. 35.

[68] Merton, Robert K. (toim.): *Social Theory and Social Structure*, Free Press, N.Y ., USA, 1968.

[69] Bateson Gregory: *Steps to an Ecology of Mind*, Ballantine Books, USA, 1972.

Kirjallisuutta

Alder, Harry: *The Right Brain Manager*, Piatkus, UK, 1994.

Andreas, Connirae & Andreas, Steve: *Heart of the Mind*, Real People Press, USA, 1989.

Andreas, Connirae & Andreas, Tamara: *Core Transformation*, Real People Press, USA, 1994.

Andreas, Steve & Andreas, Connirae: *Change Your Mind and Keep the Change*, Real People Press, Utah, USA, 1987.

Andreas, Steve & Faulkner, Charles, (toim.), *NLP the New Technology of Achievement*, William Morrow and Company, Inc, New York, USA, 1994.

Aspromonte, Don & Austin, Diane: *Green Light Selling*, Cahill Mountain Press, USA, 1990.

Baars, Bernard J.: *A Cognitive Theory of Consciousness*, Cambridge University Press, UK, 1988.

Bagley, Dan S. III & Reese, Edward, J.: *Beyond Selling*, Meta Publications, USA, 1987.

Bandler, Richard & LaValle, John: *Persuation Engineering*, Meta Publications, USA, 1996.

Bandler, Richard: *Magic in Action*, Meta Publications,USA, 1984.

Bandler, Richard, *Time for a Change*, Meta Publications, USA. 1993.

Bandler, Richard & Grinder, John: *Frogs into Princes*, Real People Press, Utah, USA, 1979.

Bandler, Richard & Grinder, John: *Frogs into Princes*, Real People Press, USA, 1979.

Bandler, Richard & Grinder, John: *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erikson, M.C, Volume 1*, Meta Publications, USA, 1975.

Bandler, Richard & Grinder, John: *Reframing*, Real People Press, Utah, USA, 1982.

Bandler, Richard & Grinder, John: *The Structure of Magic,* Science and Behavior Books, USA, 1975.

Bandler, Richard & Grinder, John:*The Structure of Magic II,* Science and Behavior Books, USA, 1976.

Bandler, Richard & MacDonald, Will: *An Insiders Guide to Sub-Modalities,* Meta Publications, USA, 1988.

Bandler, Richard: *The Adventures of Anybody,* Meta Publicatons, USA; 1993.

Bateson, Gregory: *Steps to an Ecology of Mind,* Ballantine Books, USA, 1972.

Beaumont, Graham J.: *Understanding Neuropsychology,* Basil Blackwell, UK, 1988.

Blakeslee, Thomas R.: *The Right Brain,* Anchor Press USA, 1980.

Brown, Peter: *The Hypnotic Brain,* Yale University Press, UK, 1991.

Cameron-Bandler, Leslie & Lebeau, Michael: *The Emotional Hostage,* Real People Press, USA, 1986.

Cameron-Bandler, Leslie: *Solutions,* Real People Press, USA, 1985.

Cameron-Bandler, Leslie; Gordon, David; Lebeau, Michael: *The Emprint Method,* Real People Press, USA, 1985.

Capra, Fritjof: *The Turning Point,* Simon & Schuster, USA, 1982.

DeLozier, Judith & Grinder, John: *Turtles all the Way Down: Prerequisites to Personal Genius,* USA, 1987.

DePorter, Bobbi & Hernacki, Mike: *Quantum Learning,* Piatkus, UK, 1992.

Dilts, Robert B., Epstein, Todd, Dilts, Robert W.: *Tools for Dreamers,* Meta Publications,USA, 1991.

Dilts, Robert: *Applications of Neuro-linguistic Programming,* Meta Publications, California, USA, 1983.

Dilts, Robert: *Changing Belief Systems with NLP,* Meta Publications, USA, 1990.

Dilts, Robert, Hallbom, Tim & Smith, Suzi, *Beliefs, Patways to Health & Well-Being,* Metamorphous Press, USA, 1990.

Dilts, Robert, *Roots of Neuro-Linguistic Programming,* Meta Publications, USA, 1983.

Dilts, Robert; Grinder, John; Bandler, Richard; DeLozier, Judith; *Neuro-Linguistic Programming, Vol. I, The Study of the Structure of Subjective Experience,* Meta Publications, USA, 1980.

Forrester, Michael A., *Psychology of Language,* Sage Publication, UK, 1996.

Gordon, David & Meyers-Anderson, Maribeth, *Phoenix,* Meta Publications, USA, 1981.

Grinder, John & Bandler, Richard, *Transformations,* Real People Press, USA, 1981.

Grinder, John; DeLozier Judith; Bandler Richard; *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erikson, M.D. Volume 2,* Meta Publications, USA, 1977.

Grönfors, Terttu & Roos, Trygve (toim.), *Suorituskyvyn johtaminen, Miten paradigmat, vallitsevat teoriat ja sisäiset ajatusprosessimme vaikuttavat,* Facile Publishing, Espoo, 1996.

Havens, Ronald A. (toim.), *The Wisdom of Milton H. Erickson, Volume I,* Irvington Publishers, Inc., USA, 1985.

Havens, Ronald A. (toim.), *The Wisdom of Milton H. Erickson, Volume II,* Irvington Publishers, Inc., USA, 1985.

Helmstetter, Shad, *The Self-Talk Solution,* Pocket Books, USA, 1988.

Herbert, Nick, *Elemental Mind,* Penguin Group, USA, 1994.

Jacobson, Sid, *Meta-Cation, Volume I,* Meta Publication, USA, 1983.

Jacobson, Sid, *Meta-Cation, Volume II,* Meta Publication, USA, 1983.

James, Tad & Woodsmall, Wyatt, *Time Line Therapy and The Basis of Personality,* Meta Publications, USA, 1988.

James, Tad, *Creating your Future,* Profitability Group, USA, 1989.

Johnson, Kerry L., *Selling with NLP,* Nicholas Brealey, UK, 1995.

Knight, Sue, *NLP at Work,* Nicholas Breatley Publishing, UK, 1995.

Kohn, Alfie: *Punished by Rewards,* Houghton Mifflin Company, USA, 1993.

Kostere, Kim & Malatesta, Linda: *Get The Results You Want,* Metamorphous Press, USA, 1989.

Laborde, Genie Z.: *Fine Tune Your Brain,* Syntony Publishing, CA, USA, 1988.

Laborde, Genie Z.: *Influencing with Integrity,* Syntony Publishing, CA, USA, 1984.

Lankton, Steve: *Practical Magic,* Meta Publications, USA, 1980.

Lewis, Byron A. & Pucelik, Frank R.: *Magic Demystified,* Metamorphous Press, USA, 1982.

Linden, Anné, Spalding Murray: *The Enneagram and NLP, A Journey to Evolution,* Metamorphous Press, USA, 1994.

Maltz, Maxwell, *Psycho-Cypernetics,* Wilshire Book Company, USA, 1960.

Manz, Charles C. & Neck, Chris P.: *Inner Leadership; Creating productive Thought Patterns,* Academy of Management Executive, 1991, Vol. 5 , No. 3.

van Nagel, C.; Siudzinski, Robert; Reese, Edward J; Reese, Maryann: *Megateaching and Learning, Neuro Linquistic Programming applied to Education,* Southern Institute Press, Inc., Florida, USA, 1985.

O´Connor, Joseph & McDermott, Ian: *Principles of NLP,* Thorsons, UK,1996.

O´Connor, Joseph & Prior, Robin: *Successful Selling with NLP,* Harper Collins Publishers, UK, 1995.

O´Connor, Joseph & Seymour, John: *Introducing Neuro-Linquistic Programming,* Hartnolls Limited, UK, 1990.

Richardson, Jerry, *The Magic of Rapport*: Meta Publications, CA, USA, 1987.

Richardson, Robert J. & Thayer, Katharine S.: *The Charisma Factor,* Prentice Hall, 1993.

Robbins, Anthony: *Awaken the Giant Within,* Simon & Schuster, UK, 1992.

Robbins, Antony: *Unlimited Power,* Ballantine Books, NY, USA,1987.

Rosen, Sidney (toim.): *My Voice will go with You, the Teaching Tales of Milton H. Erickson,* W.W.Norton & Company Inc., NY, USA, 1991.

Russel Peter: *The Brain Book,* Routledge & Kegan Paul, USA, 1979.

Skinner, F.B.: *About Behaviorism,* Penguin Books, UK, 1983.

Sterman, Chelly M. (toim.): *Neuro-Linquistic Programming in Alcoholism Treatment,* The Haworth Press, UK, 1990.

Taylor, Carolyn J.: *Your Balancing Act,* Metamorphous Press, USA, 1988.

Uneståhl, Lars-Eric: *Integrerad Mental Träning, SISU Idrottsböcker,* Farsta, Sverige.

Watson, John B.: *Behaviorism,* Norton Library, New York, 1970.

Watzlawick, Paul: *Förändringens språk, (The Language of Change)* Natur och Kultur, Ruotsi, 1983.

Zeig, Jeffrey K. (toim.): *Ericksonian Psychotherapy, Volume I, Structures,* Brunner/Mazel Publishers, NY, USA, 1985.

Hakemisto

A

affirmaatiot 53
aikajana 53, 68, 178–221
aikajanan lajittelu 179–180
aikakäsitteen koodaaminen 178
aikakäsitteen mieltäminen 178–221
aistihavainnot 20, 42, 46, 107
aistihavaintojen rakenteet 157, 160, 164, 164–165
aistijärjestelmä 38, 43, 107, 109
aistikanava 16, 49
aistikokemukset 84–91
aistikokemus 76
ajattelu 17
ajattelumaailma 38
ajattelumalli 22, 25, 33, 45, 186
ajatteluprosessi 56
ajatusmalli 20
ajatusprosessi 20
ajatusrakenteet 27, 68, 160
ajatusrakenteiden osaset 164–165
ajatusten muodot 84–91
ajatusten tallennusmuoto 85–94
alitajuiset vasteet 45
alkoholi 63
analyyttinen ajattelu 50, 175
anatomiametaforat 121
ankkureiden ketjuttaminen 153–159
ankkuri 108, 148–155, 181–182
ankkurin kumoaminen 152–156
ankkurointi 68, 148–155
ankkuroitua 108
änkyttäminen 64
anorexia 63
antropologia 29
arvot 25

asenteet 45, 52
asiakassuhteet 61
asiakassuhteiden kehittäminen 52
asiantuntijajärjestelmät 31
Associate NLP Trainer 201
assosioitunut tila 145–148, 184–185
avoimet kysymykset 101–105
avoin metafora 122

B

Ballé, Michael 30
Bandler, Richard 13, 28, 29, 35, 41, 42, 44, 62, 82, 108, 111, 122, 170, 209
Bateson, Gregory 29, 30, 194
Bavelasin koe 17
behaviorismi 20
Benson, Herbert 186
biologia 29, 41
bulimia 63
Business NLP -kurssi 210

C

Carter, Jimmy 123

D

DHE™ 35, 53, 60, 139, 209, 209–211, 212
DHE™-kurssit 193
DHE™-muutosprosessit 53
Dilts, Robert B. 31, 39, 186, 187
diskursiivinen psykologia 17. *Katso myös* psykologia
dissosiaatioankkuri 184
dissosioitunut tila 145–148, 183–185

E

ego 83
ehdollistaminen 68, 148–155
ehdollistua 108
elokuvateatteritekniikka 183–185
eläinmetaforat 120
elämänviiva 178
elämänviivaprosessit 68
empiirinen tutkimus 21
empiristinen paradigma 20, 21
ennakko-oletukset 21, 22, 107, 186
Erickson, Milton H. 30, 45, 122
ericksonilainen hypnoosi 64. *Katso myös* Hypnoosi

F

Finlandia 148
fobia 30, 52, 145
fysiologia 48

G

Grinder, John 28, 29, 42, 44, 82, 108

H

hahmoterapia 28
harhaileva katse 85
Harnardin hybridimalli 16
havaintoasemat 159
havaintokyky 58
havaintokyvyn kehittäminen 34, 70

havaintoprosessit 42
havaintotilat 68
hengityksen rytmi 98
hengityksen tahdistaminen 98, 176
hengitys 48
henkilökemiaongelmat 52
henkilökohtaiset rajoitteet 43
henkilösuhteet 52
henkinen valmennus 65
hermoaistijärjestelmä 38, 43, 82–84
hermoverkosto 16, 85
Hobbes, Thomas 22
holistiset ennakko-oletukset 21
huippusuorittajat 73
hypnoosi 28, 64
hyvä tunneyhteys 95–106
hyvä vuorovaikutustilanne 111

I

ihmisen luonne 83
ihmissuhteet 58, 59, 92
ilmaisujärjestelmä 100
informaatioteoria 26
International Management Centres 211
International NLP 36, 202
introspektiivinen 20
invarianssit 16, 24
itsensä johtaminen 52, 60
itsensäjohtamisprosessit 53

J

japanin kieli 18
johtaminen 57
johtamis- ja taloustiede 26
jooga 21

jännittäminen 48
jännitystilat 52
järki 83
jäsentelytapa 124

K

kalibrointi 141–159, 146
Kalifornian yliopisto 29
kategoriat 16, 43, 108, 112
kategorisointi 24, 41, 46
kehämäinen syy-yhteys 27
kehonkieli 38
Kennedy, John F. 122
kieleen liittyvät prosessit 107–134
kielen ilmaisujärjestelmä 109
kielen prosessit 68
kieli 16
kielikuvat 68, 118
kielitiede 29, 41
kikkojen opettelu 34
kognitiivinen psykologia 17, 21
kognitiotiede 16
kokemusten rakenteet 47, 56, 68
kommunikointi 34, 44, 57, 59, 61, 62, 99, 100, 101, 108, 112, 113, 118, 194
kommunikointiprosessi 95–106
kommunikointiprosessin johtaminen 105–114
kommunikointitaito 92–94
kongruenssi 52, 101
konnektionismi 49
konnektionistinen malli 16
kuuden askeleen uudelleenmäärittely 171–177
kuunteleminen 81, 98
kyberneettinen järjestelmä 16, 18
kyberneettinen malli 16, 39
kybernetiikka 26, 29
käyttäytymismallit 19, 29

käyttäytymismuutokset 48, 52, 53, 162
käyttäytymismuutosprosessit 32
käyttäytymistiede 20

L

Laine, Edvin 148
lajittelutyylit 129–136
Lakoff, Geoff 118
lentopelko 63
Leonhard, Karl 18
liike-elämä 57
lineaarinen ajattelu 26
lisenssi 200–203
loogiset tasot 53, 68, 194
Luria, A.R 18
läheisriippuvuus 178
lähettäjä-vastaanottajamalli 92

M

maailmankuva 34, 124
maailmanmalli 16, 19, 113
mallintaminen 16, 31, 209
manipulointi 105
Manz, Charles 60
mekanistinen ajatusmalli 22, 33, 34
mekanistiset ennakko-oletukset 21, 22
menneisyyden tapahtumat 178, 179–182
meta-sanomat 94–95
metaforat 24, 25, 68, 118–123
Metamalli 24, 30, 108–113
Metamallin tiedonkeruuprosessit 112–121
Metaviestit 94
metaviestit 101
metodologia 33, 39

mielen mallit 25
mielentila 47
mieli 83
mieliala 161
mielikuvat 50, 61, 86, 138, 138–146, 160–175, 166–167, 179–182
mieltymysjärjestelmä 193
miksi-kysymykset 111
Miller, George 49, 112
Milton-malli 30
moderni hypnoosi 64
moraali 83
motivaatiojärjestelmä 193
motivaatiostrategiat 209
motorinen tunne 84
muutoksen kieli 29
muutosprosessit 122
myynti 61, 62
myynti ja NLP-valmennus 210
myyntityö 52

N

negatiivinen tyyli 131
neurofysiologia 85
neurofysiologiset strategiat 88
neurologiset prosessit 38
neurologiset rajoitteet 42
neuropsykologia 18
Newton, Isaac 22
NLP Eestissä 211
NLP Master Practitioner 201, 210
NLP Master Trainer 36, 201
NLP Practitioner 201, 210
NLP Technician 210–211
NLP Trainer 201
NLP-Instituutin tohtoriohjelmat 211
NLP-Instituutti 36, 204
NLP-perusprosessit 68, 72
NLP-prosessit 15, 38, 48, 56

NLP-tutkintonimikkeet 201
NLP-valmennuksen laatu 201
NLP-valmennus 70, 200–221
NLP-valmennusohjelma 33
NLP-valmentaja 33, 35, 71
NLP:n ennakko-oletukset 41, 175
NLP:n kehitys 21–221
NLP:n keskeiset taustaoletukset 33
NLP:n muutosprosessit 46, 71, 209
NLP:n perusolettamukset 44, 84, 160, 171
NLP:n perusperiaatteet 41
NLP:n prosessit 63
NLP:n tausta 13–15
nosebo 188–189
nykytunnetila 156–161
näkökulman muutos 168

O

Occamin partaveitsi 18
ohjelmointi 38
oikea aivolohko 50
oppiminen 55
oppimisprosessit 32, 70
oppimistyyli 55
orientaatiometaforat 119–120
orientaatiorefleksi 24
ostajan katumus 105

P

palaute 27, 73, 93, 114, 114–117
palauteprosessit 114, 114–117

paniikkihäiriö 63
paniikkikohtaus 18
paniikki 18
paradigma 20, 21, 24, 25, 186
Pavlov 148
peesaaminen 105
pelko 30, 52
perusolettamukset 25, 114
pieni pipo 23
pimeän pelko 63
pinottu ankkuri 152
plasebo 189
poisjättämi 16
poisjättäminen 109–113, 112, 113
polariteetti 133, 134
positiivinen tyyli 131
positiivinen vuorovaikutustilanne 95, 95–106
positiiviset tavoitteet 53, 74
prosessilähtökohta 33
prosessin malli 39
psykoanalyysi 19, 33
psykoanalyyttinen teoria 33
psykologia 16, 18, 26, 28, 41
psykoterapia 28, 29, 52, 63
puheterapeutit 64
puiset leikkikalut 23
päätöksenteko 175

R

rajoittavat uskomukset 33, 56
rajoitukset 52
Reagan, Ronald 122
regressio 181–182
riippuvuus 48, 63
ristiriidan ratkaiseminen 175–178
ristiriidan ratkaisuprosessi 68
Roponen, Pekka 19
Roposen laki 19

Ruotsin jääkiekkomaajoukkue 65
rytmi 99

S

sama rytmi 95–106
sanasokeus 88
sanasto 97
Satir, Virginia 29
sertifikaatti 200–203
sertifiointi 36
silmämalli 85–94, 87
silmänliikkeet 85–94, 88, 93
sisäinen keskustelu 60, 138
sisäinen referenssi 131
sisäinen tila 79–82
sisäiset aistihavainnot 164–165
sisäiset prosessit 20, 22, 34, 209
Smith, Adam 25
Society of NLP, the 35, 200–221
sosiaaliset rajoitteet 43
sosiologia 26
Southern Institute of NLP, the 36
Sperry, Roger 50
strategiat 38, 160, 166–167
subjektiivisen kokemuksen rakenne 30, 32, 39, 46, 161
subjektiiviset kokemukset 39, 109
submodaalit 53, 160, 164–165, 193
submodaliteetin muutokset 161
suodatin 43
suorituskyky 52
systeemiajattelu 26
systeeminen lähestymistapa 26
systeemiteoria 26, 41, 73

T

takaisinkytkentä 93
tavoite 74–78
tavoiteprosessi 73–78
tavoitetunnetila 68, 157
tavoitetunnetilan luominen 53
tavoitteiden määrittely 68, 73–78, 75–84
terapia 62
terveydenhoito 52, 62, 64
tiedonkäsittely 58
tiedonkeruu 58, 68
tiedonlajittelujärjestelmä 68, 124–135
tiedostamaton ajatustoiminta 50
tietoisuuden tasot 49
tietoisuus 22, 49, 58
tietojenkäsittely 38, 41
tietojenkäsittelyoppi 29
tietojenkäsittelyteoria 26
tiimityöskentely 59
toimintamalli 53
toimintastrategia 83
trauma 184–185
traumaattiset tapahtumat 53, 63, 183–185
tulevaisuuden tapahtumat 179–182
tunne- ja olotilaprosessit 136–157
tunnereaktio 19
tunnetila 47, 48, 69, 94, 136–157
tunnetilat 166
tunnetilojen havainnointi 141–159
tunneyhteys 51, 68, 98, 100, 111, 176, 184
Tuntematon sotilas 148
tupakanpolton lopettaminen 48
tupakanpoltto 48, 63
tyypittely 39
tärkeysjärjestys 124

U

uhkapeli 63
ulkoinen referenssi 131, 131–132
ulkoinen tila 69, 79–82
urheilu 52, 64
uskomukset 20, 22, 25, 38, 45, 47, 52, 56, 60, 63, 107, 119, 139–146, 186–194, 209
uskomusjärjestelmät 68, 139, 186–194
uskomusten muutosprosessit 53
uskomusten muuttaminen 192–194
uudelleenmäärittely 53, 68, 168–170

V

V/K-dissosiaatioprosessi 181–194, 183–185
valmentajakurssi 201, 201–203
valmentajasertifikaatti 200
valmentajatutkinto 35
vasen aivolohko 50
vasenkätisyys 85–86, 87
vaste 27, 45, 46, 93, 101, 114
viettijärjestelmä 18
viettitunne 18
vuorovaikutus 39, 58, 111
vuorovaikutusprosessi 26
vuorovaikutustaito 52, 92–134
vuorovaikututilanne 26
vääristäminen 16, 109
vääristyminen 112

W

Watson, John 20

Y

yleistäminen 16, 24, 109–113, 112, 113

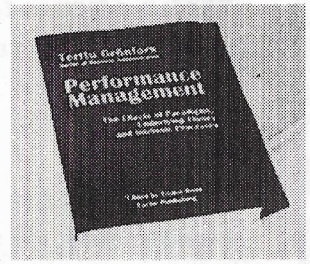
Z

Zeig, Jeffrey K. 122Z

Ä

ärsyke 150

Nyt uutta ihmisten johtamiseen!



Terttu Grönforsin väitöskirja "Performance Management – The Effects of Paradigms, Underlying Theory and Intrinsic Processes" on nyt saatavana kirjana myös suomeksi.

Väitöskirja on herättänyt laajaa huomiota sekä Suomessa että kansainvälisesti. Tri Grönfors palkittiin The Keris Award 'Outstanding Doctor of the Year' -palkinnolla vuoden parhaana tohtorina 1996.

Kirjasta on sanottu mm.:

"Tämä kirja on omintakeisin suorituskyvyn johtamista käsittelevä kirja minkä olen koskaan lukenut. Se avaa ihmisten mielen uudelle tavalle ajatella ja käyttäytyä. Dr. Grönfors ottaa tavanomaisen ja tekee siitä poikkeavan, antaen ihmisille uuden vision, joka auttaa heitä muuttamaan elämänsä ja organisaationsa."

Dr. Abby Day,
IMC, (International Management Centres), UK

Dr. Grönfors menee kirjassaan johtamisteorian perustuksiin asti. Hän ei kirjoita nopeasti muuttuvista muoti-ilmiöistä ja trendeistä, ja tästä syystä hänen kirjansa on tärkeä jokaiselle johtajalle julkisen ja yksityisen sektorin organisaatioissa, ja jokaiselle johtamista opsikelevalle. Hän osoittaa, että meissä jokaisessa on olemassa johtajan kykyjä, jotka odottavat löytäjänsä."

Apul. prof. Risto Harisalo,
Hallintotieteiden laitos, Tampereen yliopisto

Tilaan ___ kpl "Suorituskyvyn johtaminen– Miten paradigmat, vallitsevat teoriat ja sisäiset ajatusprosessit vaikuttavat" à 316 mk (sis 12% alv sekä postituskulut).

Tilaan __ kpl Suorituskyvyn johtaminen -kirjoja englanniksi: "Performance Management – The Effect of Paradigms, Underlying Theory and Intrinsic Processes" à 276 mk (sis 12% alv sekä postituskulut).

Tilaan __ kpl "Mitä NLP on" à 206 mk (sis. 12% alv sekä postituskulut).

Tilaan __ kpl videonauhoja: "An Interview with Dr. Richard Bandler" Bandler kertoo NLP:stä, DHE:stä ja omista kokemuksistaan. München 1994 (n. 40min.) à 276 mk (sis. 22% alv sekä postituskulut).

Tilaan __ kpl videonauhoja: "An Interview with Dr. Richard Bandler II" Bandler kertoo NLP:stä ja DHE:stä. Konstanz 1997 (n. 15 min.) à 206 mk (sis. 22% alv sekä postituskulut).

Tilaan __ kpl Trygve Roosin rentoutuskasetteja: "Luonnollinen rentoutus", 2x23 min, à 136mk (sis. 22% alv sekä postituskulut).

Toimitus postiennakolla.

Tilaaja:_____

_____

Osoite:_____

Postitoimipaikka:_____

Tilausnumero tai viite:_____

Pvm ja allekirjoitus:_____

Vastaanottaja maksaa postimaksun

Vastauslähetys

NLP-Instituutti Oy
Sopimus 02130/23
02003 ESPOO

Suorituskyvyn johtaminen

Miten ihmisiä johdetaan?

Mikä ihmisten johtamisessa on tärkeätä?

Miten vaikutetaan suorituskykyyn?

Miten johdetaan ihmisiä ensi vuosituhannella?

Terttu Grönfors sai kansainvälisen Keris Award "The Outstanding Doctor of The Year" -palkinnon väitöskirjastaan

Kustantaja: Facile Publishing, myynti: NLP-Instituutti Oy. Kirjan hinta on postituskuluineen suomenkielisenä 316 mk, englanninkielisenä kirja maksaa 276 mk.

Tilaa täyttämällä oheinen lomake. Voit faxata tai postittaa sen.

NLP-Instituutti Oy, Marttatuvantie 5 A, 08700 Virkkala, puh. 019-342 012, fax. 019-342 022

Englanninkielinen – ISBN 951-97398-0-7
Suomenkielinen – ISBN 951-97398-1-5

Terttu Grönfors, kauppat.tri, NLP Master Trainer, tunnetaan yritysmaailman johdon valmentajana sekä vuorovaikutus- ja tiimivalmentajana. Hän on työskennellyt yhteistyössä NLP:n kehittäjän, Dr. Richard Bandlerin kanssa vuodesta 1991.

Trygve Roos, VTM, NLP Master Trainer, DHE™ Trainer on toiminut suurten kansainvälisten yritysten myynti- ja markkinointijohdossa. Hän kirjoittaa parhaillaan väitöskirjaa NLP:n ja DHE™:n soveltamisesta liike-elämän tarpeisiin. Trygve Roos on toiminut tiiviissä yhteistyössä Dr. Richard Bandlerin kanssa vuodesta 1992.

Terttu Grönfors ja Trygve Roos ovat kansainvälisesti arvostettuja NLP-asiantuntijoita, jotka ovat saaneet NLP Diplomate -arvonimet tunnustuksena kansainvälisestä työstään NLP:n valmennuksen laadun hyväksi.

NLP, neuro-lingvistinen ohjelmointi, antaa mahdollisuuksia vaikuttaa merkittävästi motivaatioon ja johtaa suorituskykyyn vaikuttavia sisäisiä prosesseja. Se sisältää myös poikkeuksellisen käyttökelpoisia menetelmiä tavoitteiden asettamiseen ja saavuttamiseen, vahvojen ja pysyvien ihmissuhteiden rakentamiseen, sekä prosesseja, joilla voidaan muuttaa menneiden tapahtumien negatiivisia vaikutuksia suorituskykyyn ja itsetuntoon. NLP:n avulla voidaan para[illegible] ja esiintymistaitoja, lisä[illegible]muksia. NLP ant[illegible]sti itseensä ja mu[illegible]

apin yliopiston kirjasto
1700142128

ISBN 951-97398-3-1